A. CARNEGIE.

IL REGNO DEGLI AFFARI.

TRADUZIONE
DI GIULIO DE ROSSI
CON UNO STUDIO SU L'AUTORE E LA SUA OPERA
DI PIERO BARBÈRA.

FIRENZE — G. BARBÈRA — EDITORE.

TECA
FACOLTÀ DI ECONOMIA

BIBLIOTECA
UNIVERSITÀ DI TORINO
FACOLTÀ DI ECONOMIA
FP
38

Ebrato

8. VI. 20

IL REGNO DEGLI AFFARI.

IL REGNO DEGLI AFFARI

DI

ANDREA CARNEGIE.

TRADUZIONE

DI

GIULIO DE ROSSI

CON UNO STUDIO SU L'AUTORE E LA SUA OPERA

DI

PIERO BARBÈRA.

Seconda edizione

FIRENZE,

G. BARBÈRA, EDITORE.

—

1910.

FIRENZE. — 730-1909-10. — Tipografia Barbèra
Alfani e Venturi proprietari.

Proprietà letteraria.

IL RE DELL'ACCIAIO

E IL REGNO DEGLI AFFARI.

Questo nuovo libro di Andrea Carnegie, malgrado i suoi difetti, è un libro interessante; ma Andrea Carnegie, che pure avrà i suoi difetti come qualunque libro e qualunque uomo di questo mondo, è certo più interessante del suo libro: dalla sua vita scaturiscono insegnamenti non meno profondi e forse più efficaci per la conoscenza dell'arte di vivere, specialmente nel nostro tempo e nel paese dove egli vive. Non oso dire che, seguendo una concezione tutta odierna degli ideali e degli scopi della umanità, Andrea Carnegie sia da classificarsi fra gli eroi; ma certo egli apparisce il perfetto, oso dire il più perfetto tipo dell'uomo moderno, il campione di ciò che doventa il prodotto di una razza vecchia ma ancor piena di energie vitali, forse anzi al culmine della sua parabola, com'è certo la britanna, trasportato nel nuovo continente americano, in un ambiente ove l'individuo non è costretto da pregiudizi di casta, da vincoli tradizionali, da tutta quella farragine di anticaglie che in Europa impediscono la strada ad un giovane, ne fiaccano l'energia, gli fanno disperare della vittoria.

L'aver conseguito una ricchezza mostruosamente colossale può far immaginare che quest'uomo sia dotato di facoltà sovrannaturali, come un mago che per virtù se-

greta faccia scaturire tesori dalle viscere della terra. Egli è invece un organismo perfettamente normale, a cui la natura, facendolo nascere in un dato luogo e trasportandolo quindi in altro, concesse di essere perfettamente fornito di quelle qualità che gli occorrevano per il suo sviluppo nel nuovo ambiente, per adattarvisi e dominarlo.

Migliaia di giovani sono andati in America in cerca della fortuna e non ve l'hanno trovata, certo nessuno è riuscito a diventare ciò che è diventato Andrea Carnegie. Si deve senza dubbio ammettere che la cieca dea vi abbia contribuito notevolmente, ma non si può negare che la persona cui essa concesse così segnalati favori non abbia fatto qualche cosa per meritarseli. Di chi morì centenario si può dire che la sua longevità è dovuta a fortuna, perchè sebbene fornito di un organismo eccezionalmente robusto, esso poteva essere spezzato in giovane età da qualche causa accidentale, e che è uno scherzo di fortuna se costui in cento anni ne fu sempre preservato; ciò è perfettamente vero, ma è vero del pari che per raggiungere una così tarda età bisognava che l'organismo fosse stato da natura costruito nel modo più perfetto che si possa desiderare. Quando dunque fortuna e natura, *Deo juvante,* si metton d'accordo, fanno i centenari e i migliardari, come Andrea Carnegie.

Prima che il lettore conosca l'opera, è utile che ne conosca l'autore, e a tale scopo riassumeremo velocemente le notizie della sua vita dall'opera *Andrew Carnegie: The Man and his Work,* pubblicata nel novembre 1902 da B. Alderson.

I.

Andrea Carnegie è nato in Dunfermline il 25 novembre 1837, l'anno in cui la regina Vittoria salì sul trono.

Dunfermline è una delle più vecchie piccole città della Scozia, in cui i ricordi storici alimentavano ancora sen-

timenti democratici, aspirazioni repubblicane; lo zio di Andrea era fra quelli più infervorati in tali idee politiche ed egli fu il vero maestro ed educatore del giovane Carnegie. Ecco qui una prima causa che lo predispose ad adattarsi al nuovo paese ove pochi anni dopo doveva andare a vivere, e a trovarne l'aria perfettamente adatta ai suoi giovani polmoni già avvezzi all'atmosfera di quella piccola cittadina scozzese, la quale, dice il biografo che seguitiamo, era satura di spiriti repubblicani.

Il padre di Andrea era un maestro tessitore; aveva in casa quattro telai, e alcuni apprendisti vi lavoravano sotto la sua direzione. Per quei tempi era considerato come un agiato industriale; ma i tempi stavano per cambiare: le condizioni dell'industria divennero in breve ben diverse da quelle che aveva trovate il Carnegie quando aveva intrapreso il suo lavoro; le grandi fabbriche facevano scomparire i piccoli laboratorii domestici, nè potevano i vecchi maestri tessitori diventare capi operai nelle nuove officine, ignorando e forse sdegnando i loro modi di lavorazione.

Quando i quattro telai della modesta casetta, quasi capanna, di Dunfermline, furono divenuti inoperosi, e gli ultimi apprendisti se ne andarono di qua e di là in cerca di salario; quando con viso sgomento il vecchio tessitore disse alla sua famigliuola « Non c'è più lavoro! » ed essa capì che presto non ci sarebbe stato più pane, e Andrea, il ragazzo maggiore, non aveva che undici anni (tali i primi passi nella vita del futuro miliardario!), fu tenuto un consiglio di famiglia e fu deciso di lasciare il paese, emigrare, andare in America, dove alcune altre famiglie di giù di lì avevano cominciato a trasferirsi, e Pittsburgo, in Pensilvania, parve il luogo migliore dove dirigersi, essendovi già molti emigrati scozzesi, famiglie di Dunfermline, parenti ed amici.

Partirono nel 1848, mentre la vecchia Europa era in fiamme, sopra un piccolo veliero, che impiegò sette settimane a traversare l'Oceano; giunsero salvi a Pittsburgo

e immediatamente cercarono il modo di procacciarsi il sostentamento.

Il padre si impiegò come operaio in un cotonificio, e pochi mesi dopo Dreino, figliuolo maggiore già dodicenne, cominciò la sua carriera nella stessa fabbrica a tener d'occhio i rocchetti dei telai, col salario settimanale di un dollaro e 20.

L'essere impiegato gli produsse una intensa sodisfazione. « Io non ero più », scrive Andrea Carnegie, « a carico dei miei genitori, ma ero divenuto un membro della famiglia che contribuiva nelle spese, e che poteva aiutarla ».

II.

« Andrea Carnegie non è, dice il suo biografo, un esempio del proverbio *pietra che rotola non accumula borraccina* »; egli ha molto rotolato e pur nondimeno ha accumulato tanta borraccina da non si credere. Vuol dire che ha saputo rotolare non sull'arida roccia ma sopra un terreno muscoso.

Dopo due anni di vita nell'officina, in cui il giovanetto che aveva bisogno di aria libera, di moto, si trovava molto a disagio, Andrea lasciò quell'impiego per mettersi a fare il fattorino telegrafico. Fu un cambiamento fortunato e che forse decise del suo avvenire. Accadde per una combinazione: un gentiluomo scozzese venuto a stabilirsi in America dalla stessa Dunfermline e che occupava un uffizio importante nel servizio telegrafico, conobbe la famiglia dei compatriotti Carnegie, s'interessò alle sue condizioni, prese a benvolere Dreino e lo ammise fra i fattorini.

Eccolo felice, felice come un uccello liberato di gabbia, « come una creatura (dice egli stesso) che passa dalle tenebre alla luce, dal deserto al paradiso ».

Sul principio il piccolo fattorino era un poco imbarazzato nel suo lavoro, perchè giunto da poco a Pittsburgo ed essendo stato sempre chiuso in un'officina, non conosceva

le strade della città, non aveva pratica dei nomi, degli indirizzi; ma non tardò a porre riparo a tale deficienza.

Andava per via a testa alta, a occhi bene aperti, leggendo i cartelli, guardando le insegne delle botteghe, facendo attenzione ai nomi; ed ecco che il ragazzo fortunato mostrava di meritarsi la fortuna, e non contento di riposarle in grembo, si adoprava ad aiutarla.

In ufficio egli era il più felice ragazzo della terra, in mezzo a giornali e libri, sua grande passione, a veder lavorare i telegrafisti con le loro macchine « che sputano lo scritto sui nastrini »; ciò divertiva il piccolo scozzese americanizzato, come divertiva il bocerotto pisano fotografato da Neri Tanfucio nel suo sonetto.

Ma a Dreino Carnegie non bastava divertirsi a quella vista, prenderla come un semplice giuoco; se ne interessava, stava attento, avrebbe voluto lavorare a quelle macchine come i telegrafisti, procurare d' imparare; quando gli altri andavano a colazione e l' ufficio era vuoto, egli si accostava a quegli arnesi, si provava a servirsene, s' ingegnava....

Lo notò il signor Reed, il capo ufficio, e poichè il ragazzo si portava bene, dimostrava svegliatezza d' ingegno, buona volontà, si mise ad insegnargli nei ritagli di tempo, e non ci volle molto perchè Dreino acquistasse la capacità sufficiente per gettare la bolgetta del fattorino e sedersi al tavolo del telegrafista.

Si dirà che fu un giuoco di fortuna se il signor Reed fece attenzione al piccolo fattorino, lo prese a benvolere, gli insegnò la telegrafia; ma è altrettanto certo che se Dreino fosse stato un ragazzo svogliato, svagato, sempre intento a sgattaiolare dall' ufficio, l' ottimo signor Reed non avrebbe fatto attenzione a lui, non lo avrebbe stimato, non avrebbe secondato e aiutato i suoi sforzi per imparare l' uso degli apparecchi telegrafici; se Dreino inoltre non avesse avuto ingegno pronto e buona volontà, non avrebbe imparato tanto facilmente, e il signor Reed avrebbe finito per stancarsi e rimandarlo nel branco dei fattorini.

Questo, senza dubbio, è l'insegnamento pratico che può ricavarsi da questo primo successo del futuro miliardario, esso dimostra che la fortuna non vien dormendo, come dice il proverbio francese, ma che è più saggio il nostro proverbio: « chi dorme non piglia pesci ».

Come telegrafista il nostro giovanetto ebbe occasione di conoscere molte persone, specialmente di quelle che si servono del telegrafo, commercianti, industriali, intraprenditori, uomini d'affari. Fra questi conobbe un certo signor Tommaso Scott e cominciò a familiarizzarsi seco. Costui, come direttore di una sezione delle ferrovie della Pensilvania, era alla testa d'un importante servizio; recandosi spesso all'ufficio telegrafico di Pittsburgo, si rivolgeva di preferenza all'impiegato Carnegie, aveva notato la sua assiduità, la sua sveltezza e la festosità della sua indole; aveva capito che era un bravo giovane e un buono impiegato. Merce siffatta non abbonda sul mercato in nessun luogo, e chi è alla testa di qualche cosa, di un'industria, di un servizio, di un qualche affare ha sempre bisogno di sottoposti zelanti, di collaboratori abili e volonterosi.

Il signor Scott offrì al Carnegie un posto di operatore nei telegrafi della Società ferroviaria, con uno stipendio superiore di dieci dollari al mese di quello che guadagnava allora.

Carnegie accettò. Fu per un'ispirazione felice, fu per l'aumento di quei dieci dollari, fu perchè se egli aveva col suo contegno inspirato fiducia al signor Scott, il Carnegie aveva capito che costui era uomo da fidarvisi e che poteva aiutarlo a salire? Forse, anzi senza forse, furono tutte queste cose unite insieme.

III.

Un giorno, dopo qualche tempo che Carnegie era telegrafista alle Ferrovie, il signor Scott chiamò Andrea e gli disse che c'era l'occasione di un eccellente investimento

di fondi s'egli poteva disporre di cinquecento dollari. Si trattava dell'acquisto di dieci azioni di un'altra Società ferroviaria, l'Adams Express Company. Il signor Scott gli disse che gli avrebbe volentieri anticipati 100 dollari se egli era in grado di procurarsi gli altri 400.

Carnegie rispose « sì », ispirato dal suo istinto degli affari, dal suo buon genio, dalla fiducia soprattutto che aveva nel giudizio del signor Scott e nell'interesse che gli aveva dimostrato. Ma come trovare 400 dollari?

Il padre essendo morto poco tempo dopo l'arrivo in America, Andrea consultò sua madre, sua madre che era la sua guida affettuosa e vigile, che aveva una fede incrollabile nei destini cui era riserbato il suo Dreino, che tutto avrebbe arrischiato per aprirgli una strada.

Andrea Carnegie è un altro esempio di quegli uomini illustri, pervenuti a un alto grado da umilissimi principii, che devono molta parte dei loro felici successi a una madre savia e affettuosa.

La signora Carnegie, udito di che si trattava, disse che non bisognava lasciar fuggir l'occasione, che occorreva seguire il consiglio del signor Scott, e trovare a ogni modo i 400 dollari.

La casa ove i Carnegie abitavano era di loro proprietà, avendo in essa investito il piccolo peculio portato dalla Scozia in America. La madre ordinò al figlio di darla in ipoteca; così fu fatto, e Andrea potè avere i 400 dollari occorrenti per acquistare le dieci azioni.

L'investimento fu eccellente, dette un benefizio superiore a quello sperato, e tale operazione, a cui ne seguirono altre, tutte più o meno fortunate, fu il fondamento della fortuna del Carnegie.

Egli che in questo suo libro mette ripetutamente in guardia la gioventù contro i rischi e l'immoralità della speculazione, cominciò con un'operazione di Borsa; ma egli fu abbastanza accorto per intendere che affari di tal sorta possono riuscire tanto una scala quanto un precipizio,

che ad ogni modo il bel giuoco dura poco, e impose a sè stesso di astenersene. « La sua fortuna », dice il citato biografo, « fu il solido prodotto del suo duro lavoro, del suo genio industrioso, della sua instancabile perseveranza ».

Vediamolo dunque al lavoro, come telegrafista della Ferrovia. Fin d'allora il Carnegie pensava che non basta a un buon impiegato di far il suo dovere; il buon impiegato deve fare al momento opportuno più del suo dovere. Egli aspettava tal momento, e siccome tutto arriva a chi sa aspettare, anche l'opportunità attesa e desiderata arrivò.

Un giorno, nell'assenza del signor Scott, accadde un accidente sopra una delle linee ferroviarie, e occorrevano provvedimenti pronti e decisivi. Carnegie se ne rese conto con colpo d'occhio sicuro, e non esitò ad assumere la responsabilità del comando, trasmettendo ordini telegrafici a nome del signor Scott.

Quando questi sopraggiunse trovò tutto fatto e potè apprezzare e approvare l'abilità e l'energia del suo giovane luogotenente. Andrea aveva allora poco più di venti anni.

IV.

Durante la guerra civile fu sottosegretario nel dicastero della guerra e spiegò grande operosità; ma ne riportò una decisa avversione alla guerra, alle imprese bellicose e militari, e tale avversione non ha cessato in lui, che si mantiene uno dei più ferventi apostoli della pace al giorno d'oggi.

Tornato al suo ufficio nelle ferrovie, gli accadde un giorno, viaggiando appunto sulla linea, di trovarsi con un forestiero sconosciuto, il quale saputo che egli era impiegato nella Società delle Ferrovie pensilvaniche, tirò fuori da un suo bauletto un modello di carrozza ferroviaria di nuovo genere, invitando il Carnegie a considerarlo: era un modello di carrozza dormitorio, uno *sleeping-car*.

Per farla breve, il nostro Carnegie capì subito l'importanza di questo ritrovato, il partito che poteva ritrar-

sene con lo sviluppo che di giorno in giorno prendevano agli Stati Uniti le linee ferroviarie, previde i profitti di chi sapesse trarre partito dall' idea dello sconosciuto compagno di viaggio, s' intese con lui e insieme fondarono una Società per la costruzione e l'esercizio dei vagoni con letti.

La Società dette presto guadagni straordinari, e si fuse poi con quella fondata dal Pullman, che accolse l'idea e l'applicò su più vasta scala. Andrea Carnegie, che con quest' affare aveva costituito la prima sostanziale somma di capitale, ebbe allora la sua ultima promozione di impiegato, doventando Direttore generale della Sezione di Pittsburgo nelle Ferrovie di Pensilvania.

Ma presto il Carnegie lasciò l' impiego per dedicarsi esclusivamente agli affari; dopo la Società dei vagoni con letti, fu tra i fondatori di una Società per l' estrazione del petrolio; poi, lasciando ad altri di proseguire tali imprese, egli rivolse la sua operosità in altra direzione.

Fino allora i ponti delle linee ferroviarie erano di legno, ma già si capiva che quel materiale da costruzione non era il più adatto e che bisognava applicarsi alla costruzione dei ponti di ferro.

Direttore generale di una rete ferroviaria Andrea Carnegie ebbe occasione di riconoscere tra i primi tale necessità, di studiare tale questione, di prevedere a quale avvenire era destinata l'industria metallurgica. Egli decise di dedicarvisi con tutte le sue energie, e di far di tale industria la sua vera ed unica professione. E questa è un' altra causa delle strepitose vittorie industriali del Carnegie: egli capì che molte sconfitte di cui era stato testimone provenivano dal non concentrare gli sforzi sopra un solo affare, disperdendoli invece su vari. Egli ha poi riassunto la sua personale esperienza in un consiglio che ricorre spesso in questo libro (giacchè l' autore di esso crede con Napoleone I che la ripetizione sia la più bella figura retorica), il consiglio « di mettere tutte le uova in un sol paniere, e di non perder d'occhio quel paniere ».

V.

Non seguiremo il Carnegie nelle vicende della sua magnifica carriera industriale, non enumereremo le imprese che da lui ebbero inizio, tralasceremo di notare l'estensione che dette alle sue officine, i perfezionamenti introdotti per crescere la produzione e migliorarla, lo studio indefesso, l'operosità instancabile per progredire sempre. Lo raggiungeremo piuttosto a uno dei punti culminanti della sua carriera, a uno di quelli ove si decisero le sorti delle sue future maggiori vittorie.

Nel 1868 visitò l'Inghilterra. In quel momento Bessemer aveva tirato fuori dallo stadio sperimentale la sua invenzione dell'acciaio mediante la carburazione del ferro, per tradurla in un processo pratico di lavorazione di un valore inapprezzabile nel campo industriale. Pel Carnegie, fonditore di ferro, l'invenzione del Bessemer era cosa di grande importanza, che meritava tutta la sua attenzione, tutto il suo interesse. Pratico del servizio ferroviario, egli sapeva che bisognava finire col fabbricare di acciaio e non più di ghisa le verghe delle linee; egli stesso aveva suggerito un mezzo per rendere più resistente il ferro mediante il carbone, ma capiva bene la immensa superiorità del ritrovato di Bessemer, e che non bisognava perder l'opportunità d'introdurlo per primo in America. Tosto egli si mise all'opera per acquistare le cognizioni necessarie e per provvedere gli apparecchi occorrenti a metter in opera il nuovo sistema. Dopo di ciò ritornò immediatamente in America, e appena tornato mise mano a un impianto colossale per l'applicazione del sistema Bessemer alla lavorazione dell'acciaio.

Senza nulla togliere neppur questa volta al merito della fortuna, bisogna riconoscere che il merito del suo beniamino questa volta fu anche più manifesto e reale. Chi sa quanti americani sbarcarono in Inghilterra in quell'anno 1868,

quanti intesero parlare del Bessemer e della sua invenzione, quanti forse pensarono che poteva esserci lì dentro qualche cosa da fare; ma il solo Carnegie vi si gittò a capo fitto, intuendo tutta l'importanza della cosa con sguardo aquilino: non mise tempo in mezzo e fece quello che c'era da fare.

Si capisce facilmente quali furono i risultati di questo colpo da maestro: esser il primo a produrre rotaie di acciaio con metodi di fabbricazione perfezionati, che riducevano al minimum il costo di produzione, in un paese che andava cuoprendosi di una fitta rete di linee ferroviarie! I guadagni furono favolosi, moltiplicandosi con progressione vertiginosa.

Vent'anni dopo Andrea Carnegie possedeva sette grandi opifici per la lavorazione del ferro e dell'acciaio, con miniere di carbon fossile e di ferro, strade ferrate, magazzini e bastimenti a vapore pel trasporto delle materie prime e dei prodotti. Il suo patrimonio ascendeva nel 1888 alla somma di 250,000,000 di dollari, un miliardo e duecento cinquanta milioni di franchi!

Che penseranno i posteri di tali risultati, quale sarà il loro giudizio sull'uomo che li conseguì, se pure potranno prestar fede a chi dirà loro che furon opera umana, opera di un solo uomo, giunto a 11 anni a Pittsburgo di Pensilvania senza un soldo in tasca, e che cominciò col salario di un dollaro e 20 alla settimana!

Noi contemporanei non giudicheremo troppo esagerato quello che il biografo di Andrea Carnegie, arrivato a questo punto, scrive di lui:

« Egli è un genio nel più preciso senso della parola, ed egli ha adoperato le sue doti e le sue facoltà nello stimolare in un grado superlativo il progresso e lo sviluppo della civiltà. Andrea Carnegie ha preso posto fra i giganti dell'umanità, i quali, per la vastità delle loro conquiste hanno innalzato a una sfera superiore gli umani destini, elevando a più alta meta le aspirazioni umane verso

la perfezione, per cui alla futura generazione si aprono più larghe e sterminate vie di progresso ».

VI.

Un capitolo del *Regno degli affari,* a cui preludono queste pagine, è dedicato ai *Trusts;* nessuno poteva trattare l'argomento con maggior cognizione del Carnegie. L'istituto industriale dei trusts, se non era sconosciuto in passato, aveva altro aspetto e appariva una coalizione di speculatori più o meno transitoria per far incetta di un prodotto, per lo più agricolo, e rivenderlo in un momento propizio a condizioni onerose pel consumatore.

I trusts d'oggi giorno sono altra cosa, e appaiono alla mente dell'economista come il risultato naturale delle attuali condizioni dell'industria e del mercato industriale. Con lo scomparire della piccola industria, con l'accentrarsi nelle mani di pochi della grande produzione manifatturiera, col sorgere della concorrenza internazionale, si è andato preparando quello stato di cose che ha reso possibile l'idea di costituire quelle colossali coalizioni che hanno il nome di trusts.

L'opinione pubblica comincia ad allarmarsene come di un pericolo sociale; già nella stessa America, patria dei trusts, uomini di governo propongono di provvedere con leggi a infrenare i trusts; la questione dei trusts è all'ordine del giorno, e l'opinione di un uomo nella posizione di Andrea Carnegie non può che essere autorevole.

Egli ritiene che i trusts possono prosperare se e fino a che non agiscano in opposizione alle leggi naturali della economia pubblica; quando si attentino a violare tali leggi sono condannati inesorabilmente a fallire. Egli crede che i trusts siano un'arme potente e pericolosa, che può far danni gravi se maneggiata da inesperti e da malvagi; ma il male pubblico è transitorio e di breve durata, e il vero male, il male irreparabile, è risentito dallo stesso trust,

che, se è mal governato, rovina sotto il suo proprio peso e scompare. Già l'istituto dei trusts comincia a poter esser giudicato dai fatti, avendosi l'esperienza di alcuni anni, e i fatti sembrano confermare l'opinione del Carnegie. Per giudicare della probabilità di successo di un trust egli ha a guida unicamente la capacità, il criterio e l'onestà degli uomini che lo costituiscono e lo governano. Passando in altre mani, lo stesso trust che operava miracoli può in breve decadere e rovinare.

VII.

Il signor Carnegie, che fino dal principio della sua carriera si era proposto di ritirarsi dagli affari in età ancora valida, volendo consacrare l'ultima parte della sua vita ad altre cose, dopo la costituzione del trust dell'acciaio si ritirò dagli affari, lasciando il suo capitale nell'industria a un saggio che gli assicura una rendita annua superiore a quella di qualunque privato cittadino del mondo. Si calcola che colla sola rendita e continuando nel tenor di vita ch'egli ha seguito in questi ultimi tempi, Andrea Carnegie possa disporre giornalmente di 35,000 dollari, equivalenti alla somma favolosa di 175,000 franchi.

Come fin da molti anni indietro egli si era proposto il ritiro dagli affari quando fosse la sua vita pervenuta alle soglie della vecchiezza, così da molto tempo si era maturata in lui la teoria circa l'uso delle ricchezze, teoria che egli va splendidamente traducendo in pratica e che altro non è se non un'applicazione grandiosa del precetto evangelico *quod superest date pauperibus*. Il ricco non è che un amministratore della ricchezza a benefizio del popolo; guai a colui che muore milionario; le opere di beneficenza debbono essere fatte in vita, non prescritte nel testamento. Col prevalere di questi principii, col trovare ad essi seguaci fra le file dei suoi confratelli milionari e miliardari, crede il Carnegie che la questione sociale possa trovare la

migliore delle soluzioni. Forse, sebbene egli protesti di non essere per niente socialista, il Carnegie non sarebbe alieno dall'introdurre leggi che impongano quell'uso delle ricchezze che già Cristo prescrisse, che il filantropo americano consiglia, e di cui egli dà un così splendido esempio.

Basti il dire che da quando egli si è messo per questa via, da quando cioè egli ha consacrato la sua vita a disporre con cuore liberale e con mente sagace dell'enorme massa di danaro che fluisce nei suoi scrigni, si calcola che meglio di 500 milioni di nostre lire siano stati erogati dal Carnegie in ogni sorta di opere di beneficenza; non in elemosine che non richiedono in chi le compie altro sforzo che quello di metter la mano in tasca, con effetti effimeri e demoralizzatori, ma in cose che producono benefizi larghi, abbondanti, durevoli, sopra masse di persone, che il benefizio non guasta ma rende migliori e redime dalla miseria per abilitarle a bastare prima a loro stesse e a giovare poi agli altri. Mirabile meccanismo del bene, per cui coloro stessi che sono oggetto di beneficenza doventano partecipi all'opera umanitaria, e restituiscono ad altri il benefizio che altri fece loro! È l'applicazione su vastissima scala del principio in virtù del quale Beniamino Franklin, l'immortale precursore di Andrea Carnegie e degli Americani del suo stampo, dava una piccola somma di danaro a un giovane bisognoso, avvertendolo che quello non era un dono, ma un prestito da restituirsi, quando gli fosse possibile, non a lui Beniamino Franklin, ma ad altra persona bisognosa, facendo ad essa uguale raccomandazione.

Il mondo vedrà fino a qual punto Andrea Carnegie metterà in pratica la sua nobile e veramente cristiana teoria. «Mia moglie e mia figlia», scrive egli, «non avranno la maledizione di una grande ricchezza. La ricchezza non può dare felicità, altro che come il mezzo di far gli altri felici, e infatti la maggior felicità è quella di far felici gli altri». E il suo biografo aggiunge: «La signora Carnegie è della stessa opinione e non desidera ereditare milioni».

VIII.

I modi nei quali il Carnegie ha finora distribuito il suo denaro testimoniano essi pure della nobiltà del suo animo e della saggezza della sua mente, provano che la sua opera di filantropo è illuminata da un concetto elevatamente moderno dei doveri sociali.

Egli ha fondato e ingrandito università, e ciò indica che stima egli faccia della cultura superiore; ha eretto biblioteche in numero che ha del favoloso (non meno di 375 negli Stati Uniti); ha fondato ospedali e laboratorii scientifici, creato giardini e parchi per concederli all' uso pubblico; questo poderoso fabbro, il cui orecchio si crederebbe ottuso dal fracasso dei magli giganteschi, ha profuso tesori per costruire sale da concerti vaste come anfiteatri romani. Mercè sua quartieri popolari di varie città ebbero terme e palestre ginnastiche, sapendo egli quanto giovino la nettezza e i fisici esercizi alla igiene e alla morale pubblica.

Questo lavoratore che certi superuomini, i quali affettano un grande disprezzo per gli affari, pel lavoro utile, per le ricchezze guadagnate, ma di nascosto giuocano alla Borsa e si fanno invitare a pranzo dai banchieri, chiameranno un bottegaio arricchito; quest' uomo che forse alcuni credono non adorare altro dio che il Dollaro, ha costruite chiese e raccomanda di costruirne, sebbene egli sia indipendente in materia religiosa, e pur affermandosi cristiano e credente nella bontà divina, non tolleri che il suo grande spirito umano sia legato da formule di setta e da credi.

E perchè il discorso ci ha condotti a conoscere l'opinione del Carnegie circa i più alti problemi che urgono la coscienza umana, ascoltiamo la sua stessa voce quando egli afferma: «sono un evoluzionista, e il mio maestro è Erberto Spencer. È impossibile imporre catene a ciò che

l'umana razza deve fare, o a ciò cui è destinata fisicamente, mentalmente e socialmente ».

IX.

Quest'uomo che ha prodotto un lavoro così colossale, che è arrivato a essere il centro d'una così vasta irradiazione di operosità, non ha potuto far tutto da sè, come il filosofo che crea un sistema nel suo studiolo, o un inventore che perfeziona il suo ritrovato nel proprio laboratorio; egli ha avuto bisogno di adoperare e sfruttare centinaia e migliaia di operosità umane, tanto che può dirsi il più grande impiegatore di lavoro del nostro tempo: nelle numerose officine, nelle miniere, nelle linee ferroviarie, a bordo delle navi, negli uffici delle amministrazioni, in tutto ciò che dipese da Andrea Carnegie.

Se noi ricerchiamo ciò che è stato detto intorno a quest'uomo nel suo aspetto, appunto, di impiegatore del lavoro dei suoi simili, come capo di sottoposti, troviamo che le opinioni a questo proposito sono divise. Alcuni lo accusano di avere violato nella pratica le eccellenti teorie esposte nei suoi scritti; altri invece affermano ch' egli ha fatto tutto il possibile per i suoi sottoposti, compatibilmente con la necessità di mantenere i suoi affari in condizioni tali da poter sostenere la concorrenza. Infatti un produttore non può, aumentando le mercedi oltre un certo limite, aggravare le spese di produzione a tal segno che il prezzo dei suoi prodotti superi quello dei prodotti di altre fabbriche. Se lo facesse, farebbe opera da Mecenate, non da industriale, e presto dovrebbe cessare con danno non solo del suo capitale ma della stessa mano d'opera.

Effettivamente il Carnegie durante il lungo tempo che fu a capo di officine proprie non ebbe che due attriti con i suoi operai, e il secondo, che invero fu assai grave e occasionò conflitti violenti e spargimento di sangue, accadde

quando egli aveva ceduto ad altri la direzione e si trovava lontano dai luoghi, viaggiando in Europa.

Sebbene egli dichiarasse che nulla avrebbe potuto fare in opposizione al direttore delle officine di Homestead, ove nel giugno 1892 scoppiò la ribellione e gli operai scioperarono, pure questi erano persuasi che le cose non sarebbero giunte al punto cui giunsero, pur troppo, e che tutto si sarebbe composto pacificamente, se il «Nanetto» fosse stato presente.

Ammaestrato dall'esperienza della sua vita di industriale e dagli attriti di cui fu testimone, il Carnegie nelle sue opere e nei suoi discorsi indica molti consigli per l'accomodamento pacifico di qualunque differenza fra capitale e mano d'opera. La sua principale soluzione è l'arbitrato, con l'obbligo di continuare il lavoro alle condizioni di prima finchè gli arbitri non abbiano deciso intorno alle condizioni nuove.

Egli è anche un convinto partigiano della compartecipazione degli operai agli utili delle imprese in cui sono impiegati, ma quando per le condizioni delle singole industrie non sia possibile introdurre la compartecipazione, egli crede che questo sistema possa sodisfacentemente essere sostituito da quello della scala mobile dei salari.

La scala mobile consiste nel determinare di tempo in tempo, e cioè quando vi siano cangiamenti nelle condizioni in cui una officina lavora e produce, d'accordo fra proprietario e operai, la tariffa della mano d'opera, tenendo conto di tali condizioni, dei prezzi correnti delle materie prime, delle oscillazioni del mercato ecc. ecc., diguisachè le mercedi crescano o scemino secondo che crescono o scemano i guadagni dell'industriale.

Bisogna riconoscergli il merito di aver egli stesso applicato questo sistema della scala mobile con molta lealtà verso i suoi operai, e questi, anche dopo il doloroso conflitto del 1892, conservarono al Carnegie affetto e deferenza, riconoscendo in lui un principale dotato anzitutto

di una qualità che è forse la più importante in un principale, la geniale intuizione per scuoprire fra i dipendenti quelli di eccezionale capacità, e l'accortezza nell'offrir ad essi l'occasione di addimostrare il loro valore.

X.

In tutti i suoi scritti, in tutti i suoi discorsi, in tutti i suoi atti Andrea Carnegie, figlio del lavoro ed esempio vivente di ciò che col lavoro si possa conseguire, ha inneggiato al lavoro ed ai lavoratori. Scrive l'Alderson: « Egli è un fiero avversario delle disuguaglianze di casta, ed ha in sommo disprezzo le classi privilegiate che vivono una vita egoisticamente fastosa, senza contribuire, col promuovere industrie e colle prestazioni personali, al benessere della società ». Nondimeno, come già è stato avvertito, egli è lontano dall'aderire alle tendenze del socialismo, da lui definito come un pallone che pretende di arrivare fino alla luna con un solo balzo.

Il suo ideale è un governo del popolo, mediante il popolo, pel popolo.

Succhiò col latte, in quel repubblicano distretto della Scozia ove aprì gli occhi alla luce, le idee e i sentimenti democratici; ed egli si mantiene repubblicano e democratico a tal segno da consigliare agli Stati Uniti di usare rigori doganali verso il Canadà perchè dominio monarchico inglese; ma ciò non toglie che come oriundo inglese e proprietario oggi dello splendido castello dove ha testè ricevuto il re Edoardo, egli non sia imbevuto di spirito imperialista e pananglico. Già non aveva consentito nella politica del suo grande amico Gladstone riguardo all'Irlanda, temendo, con la maggioranza degli Inglesi, che quella politica conducesse allo sfasciamento del Regno Unito; di poi egli non ha perduto occasione di sostenere enfaticamente che il progresso umano va di pari passo con quello della razza anglo-sassone, e che il primato di essa è così inevi-

tabile come la successione del giorno alla notte. Esaltato dalle sue aspirazioni di americano d'origine britannica, Andrea Carnegie vaticina non lontano il giorno auspicato in cui il sole sorgerà sulla riunione degli Stati nord-americani con la vecchia madre patria, a formare la gloriosa Unione anglo-americana.

Questo volo lirico compie e dà vita al ritratto morale che abbiam voluto fare di Andrea Carnegie prima che il lettore italiano cominciasse a leggere l'opera sua ultima. Quanto al suo ritratto fisico, se non basta la riproduzione della fotografia che adorna questo volume, suppliscano le parole del suo biografo che lo ritraggono qual è al presente: « Di aspetto il signor Carnegie è un piccolo omiciattolo, col busto eretto, la fronte alta, in cui splendono acuti occhi grigi; le mascelle larghe e forti denotano la energia del carattere, la forza della volontà. Il suo organismo è agile e giovanile, la sua fisica resistenza assolutamente eccezionale. Da qualche tempo i suoi capelli incanutiscono, ma questo è il solo indizio che egli invecchia.

» Il Carnegie non fuma, non beve, è stato sempre temperatissimo: moderazione in ogni cosa, questa è la norma caratteristica della sua vita, e a tal norma deve attribuirsi la sua meravigliosa vitalità di corpo e di spirito.

» Uno che lo vide per la prima volta lo giudicò subito una mente sana in un corpo sano, un uomo ben dotato e completo sotto ogni riguardo ».

XI.

Nel periodo della sua maggiore operosità come uomo d'affari, quando egli fondava società, metteva assieme sindacati, maneggiava milioni, ed era così occupato da non trovar tempo da prender moglie, giacchè egli contrasse matrimonio che già era sull'orlo della vecchiaia, Andrea Carnegie trovò modo di far discorsi e di scriver libri per

propagare le sue idee e rendersi utile alla società anche come scrittore e oratore. Sebbene egli non abbia da giovane frequentato altra scuola che quella della piccola cittaduzza scozzese ove nacque, si svilupparono a poco a poco nella sua mente le disposizioni all'arte dello scrittore, che la natura, generosa in tutto verso di lui, vi aveva deposte. Senza contare i discorsi detti e poi stampati, gli articoli di riviste e di giornali non raccolti in volume, sono finora quattro le opere pubblicate dal Carnegie, e cioè:

Around the World (1879), *Our coaching trip* (1882), *Triumphant Democracy* (1886), *The Empire of Business* (1902).

Di quest'ultima, sotto il titolo *Il Regno degli affari,* la casa editrice G. Barbèra ha creduto opportuno di offrire in questo volume un'accurata traduzione ai lettori italiani, escludendo alcuni capitoli d'interesse troppo locale e che per i continui riferimenti a uomini e a cose d'America non sarebbero stati intesi in ogni loro parte.

Al giudizio che intorno a quest'opera sarà dato nel nostro paese può preludere quello di un autorevole critico compaesano dell'Autore, M. W. Hazeltine, pubblicato nella *North American Review* del luglio scorso e che giova qui riassumere.

XII.

Che significa *Regnò degli affari?* A quale categoria di persone è aperto questo regno?

Non ai professionisti, secondo il Carnegie, non ai funzionari di banche, industrie e aziende commerciali che hanno uno stipendio determinato invece che una quota dei profitti delle imprese cui sono addetti. Sono uomini d'affari il presidente di una società ferroviaria con stipendio fisso, il direttore di una banca, o qualunque altro impiegato? Rigorosamente parlando non lo sono, risponde il nostro Autore, perchè non è negli affari chi non è com-

proprietario dell'impresa alla quale attende, coloro la cui rendita proviene non dai profitti, bensì dallo stipendio.

Quindi la definizione « gente d'affari » esclude tutti gli stipendiati.

« Nessuno di questi è negli affari sebbene possa esservi stato e con fortuna. L'uomo d'affari si tuffa nell'onde agitate e vi sta a galla senza la protezione di un salvagente sotto forma di stipendio. Esso rischia tutto ».

Ma poichè le doti che si richiedono per riuscire nelle professioni sono quelle stesse che danno il buon successo negli affari, molte delle osservazioni dell'Autore, riguardo alle attitudini per raggiungere tal fine, si attagliano ad un campo più vasto. I consigli pratici di un Autore così sperimentato colpiscono perchè non sono consigli comuni e triti, ma contrastano invece coll'opinione generale.

Uno dei pericoli che, secondo l'Autore, minacciano la gioventù, specialmente in America, è la tentazione delle speculazioni di Borsa.

Egli fa tre rimproveri a tali speculazioni, e tutti e tre fondati.

Al giovàne tentato di mettere a rischio i suoi pochi risparmi, Carnegie consiglia di andare addirittura « in una di quelle bische tenute regolarmente dove almeno la probabilità sulla rossa è eguale alla probabilità sulla nera, mentre alla Borsa.... »

Secondo motivo per starne lontani: la speculazione disavvezza la mente dall'austero e costante accudimento degli affari.

« Colui che ogni mattina apre con ansia il giornale per sapere come vanno le sue avventurose speculazioni di Borsa, non può avere calma riflessiva, si rende incapace alla risoluzione dei problemi che gli si affacceranno più tardi, ed inaridisce egli stesso la sorgente di energia perseverante e concentrata sulla quale si fonda il buon successo e da cui qualche volta dipende la salvezza de' suoi affari più importanti ».

Terzo motivo: il credito di un giovane negoziante deve essere insospettabile. « Il credito di una banca sparisce immediatamente se si viene a sapere che la banca stessa o gli individui che ne fanno parte sono impegnati in speculazioni. Non importa se per il momento guadagnino o perdano; il giorno in cui si viene a sapere della speculazione il credito è scosso e in breve tempo vien meno ».

Rispetto ad un altro pericolo, cioè all' abitudine di mettere firme di favore sulle cambiali, l'Autore non ne fa un divieto assoluto, ma nel far vedere quando deve cessare la premura per la salvezza di un amico e cominciare la cura del proprio onore, si esprime così:

« Prima di tutto considerate il metter la firma come un regalo, e domandate a voi stessi se volete fare questo regalo e se d'altra parte il vostro denaro non sia per avventura una garanzia prestata antecedentemente ai vostri propri creditori ».

Ma pure allontanati questi pericoli non ne consegue che un giovane debba necessariamente procurarsi un guadagno maggiore di quello che uno stipendio fisso gli assicurerebbe. Or come si può innalzarsi dalla situazione di stipendiato? Non domandate a voi stessi — risponde l'Autore — « che cosa *debbo* fare per il mio principale? », ma « che cosa *posso* fare? » Chi adempie coscienziosamente il proprio dovere è degno d'encomio, ma si dirà di lui che appunto per ciò non deve esser tolto dal suo ufficio. « Abbiamo impiegati fedeli e coscienziosi, contabili, cassieri ecc., ma rimangono dove sono in eterno ».

L'uomo predestinato a salire attrae l'attenzione facendo qualche cosa *oltre* il suo cómpito speciale.

L'Autore non ammette la massima che si debba obbedire ciecamente e passivamente agli ordini anche quando se ne preveda il danno del principale, e dice che invece si deve fare l'opposto.

« Non diverrete mai un buon socio se non conoscerete meglio del vostro principale gli affari che vi sono stati affidati ».

Carnegie dà molta importanza al risparmio, non per l'entità del rinvestimento anche a saggio composto, ma per la fiducia che inspira ai capitalisti il giovane che spende meno di quello che ha e che mette da parte.

« Per ogni cento dollari risparmiati faticosamente, Mida che va in cerca di un socio vi fiderà mille dollari; per ogni mille, cinquantamila, perchè i vecchi uomini d'affari non cercano un capitale già formato, bensì un uomo, il quale dimostri di avere le abitudini che creano il capitale ».

L'Autore si mostra profondamente convinto che nella gara per la ricchezza vincono coloro che, nati poveri, non hanno consumato nelle scuole la parte migliore della vita: egli afferma che il fardello più grave e pericoloso per un giovane è quello di una cesta piena di titoli di credito avuti per eredità. Questo giovane quasi sempre soccombe sotto tal peso, e perciò l'Autore ammonisce i principianti di non paventare i rivali fra i figli dei ricchi.

« State attenti al ragazzo che, in un salto, dalla scuola elementare si lancia nel lavoro pratico, e comincia dal maneggiare la granata. Probabilmente sarà la vostra bestia nera »; cioè quegli che, meglio del figlio di un ricco, potrà farvi concorrenza.

A conferma di ciò, in una lunga lista di presidenti di banche, l'Autore fa vedere che non v'è fra essi un licenziato da un liceo e che non ne ha trovato neppur uno fra i più ragguardevoli uomini d'affari. Come si spiega?

Quelli che lasciarono presto le scuole hanno degli anni di giunta, perchè scendono in campo nell'età migliore — dai quattordici ai venti — mentre lo studente perde nelle scuole superiori il suo tempo per saper qualche cosa delle grette e barbare contese di un lontano passato, o per imparare le lingue morte: tutta roba buona, forse, per gli affari in un altro pianeta, ma non per quelli del nostro.

In questo tempo invece il futuro capitano industriale sta lottando valorosamente nell'agone della vita reale ed acquista le nozioni pratiche occorrenti per i prossimi trionfi.

Con tutto ciò chi scrisse queste parole destinò un fondo di dieci milioni di dollari per il mantenimento di giovani scozzesi all'Università. Ma se si guarda bene addentro, la contradizione tra le parole e il fatto non è così stridente come sembra, perchè l'Autore consiglia a'suoi protetti di Edimburgo, Glasgow, Aberdeen e Saint Andrew di trascurare sì gli studi classici, ma di dedicarsi all'ingegneria elettrotecnica, alla chimica, insomma agli studi scientifici o politecnici.

« Il meccanico pratico di una volta, che fin qui ha tirato avanti con onore il carro dell'industria, dovrà — secondo le previsioni dello stesso Autore — sostenere una dura concorrenza per parte della gioventù che studia la scienza sperimentale ». E cita tre delle maggiori fabbriche d'acciaio che a tempo suo erano dirette da tre allievi d'istituti politecnici che avevano lasciato la parte teorica scolastica per l'esercizio pratico in età inferiore ai venti anni.

Il libro del Carnegie non ha soltanto lo scopo d'insegnare i mezzi per accumulare ricchezze e quello di additare le leggi che ne disciplinano la distribuzione: molte pagine vi sono dedicate all'uso utile e generoso della ricchezza. Anche per questo riguardo l'Autore desume i consigli da quanto egli ha fatto e tutti sanno che, al paragone, doventarono ben piccola cosa i doni filantropici largiti da chiunque altro. Oltre di ciò apparisce chiaramente da alcune pagine di questo libro, scritte molto tempo fa, avere egli sempre accarezzato il sogno di distribuire a scopi benefici le accumulate ricchezze.

In una conferenza tenuta or sono molti anni, egli dichiarò stimar la ricchezza un deposito sacro che si deve amministrare personalmente e direttamente durante la vita per il maggior bene del popolo; donde la massima da lui frequentemente ripetuta « esser vicino e forse già spuntato il giorno in cui morrà vilipeso colui che sarà in possesso di milioni ch'egli poteva liberamente distribuire. Chi

dona in vita il di più fa della ricchezza una benedizione, innalzando il mestiere d'uomo d'affari all'altezza delle più nobili professioni ».

XIII.

Fin qui il sunto della recensione fatta dal signor Hazeltine nell'autorevole rivista americana. Sia a noi concesso riassumere il nostro giudizio sul suo autore in questa forma: scrittore robusto e incisivo, dotato di uno stile vivace ed attraente, anche in questo Andrea Carnegie somiglia al suo grande concittadino Beniamino Franklin, uomo d'affari, scienziato, diplomatico e scrittore di rara efficacia educativa. I tempi sono mutati, l'America d'oggi non è più quella del tempo delle guerre per l'indipendenza; ma si può ben dire che Andrea Carnegie è il tipo dell'americano del secolo ventesimo, come Beniamino Franklin lo fu del secolo in cui visse

PIERO BARBÈRA.

IL REGNO DEGLI AFFARI.

I.

LA VIA DEL TRIONFO.[1]

AI GIOVANI.

Il giovane che muove i primi passi è bene che incominci dall'occupare i posti più umili. Molti degli uomini di affari di maggiore considerazione oggi in Pittsburgo cominciarono con una incombenza davvero importante: col maneggiare la granata, e adesso — tutti lo sanno — abbiamo, a tale scopo, portieri dei due sessi. Ebbene, che sia stato abbandonato questo mezzo utile e salutare di addestramento agli affari è stato un male, ed il giovanetto nel quale si agita il genio di un futuro socio non esiterà un istante a dare di piglio alla granata ogni volta che manchi lo scopatore di mestiere.

Poco tempo fa nel Michigan una buona madre alla moda domandò ad un giovane se aveva mai

[1] Discorso agli Studenti del *Curry Commercial College*, il giugno 1885.

veduto una signorina adoprare bene la granata come la sua Priscilla. No — rispose il giovane — e la madre fu ben contenta di tal risposta —, ma dopo un momento egli soggiunse che avrebbe voluto vederla spazzare non la stanza, ma fuori. Un principiante non deve sentirsi mortificato se gli toccherà spazzare la stanza d'ufficio. Ho adoprato anch'io la granata e sapete chi erano i miei compagni di mestiere? David Mc Cargo, ora direttore dell'Alleghany Valley Rail Road, Roberto Pitcairn, direttore della Pensilvania Rail Road, ed il signor Morelande, ora City Attorney. Avevamo l'obbligo di spazzare a turno di due per mattina, e veggo ancora il piccolo David, geloso della candidezza della sua camicia, salvarla dalla polvere con un fazzoletto di seta usato ch'egli portava in tasca a tale scopo; la qual cosa sembrava a noi una caricatura.... perchè nessuno di noi aveva un fazzoletto di seta!

Ai giovani che abbiano già un impiego e che abbian mosso bene i primi passi do il consiglio di tenere alta la mira, non avendo io stima alcuna di un giovane che fino dal primo giorno non senta la sicurezza di pervenire ad esser socio o capo di una Ditta importante. Se l'ufficio vostro è subordinato, qualunque ne sia l'importanza, non dovete neppure per un istante esserne soddisfatti, ma ripetere di continuo a voi stessi: « Il mio posto è in cima e non in fondo. » *Sii sempre re nei tuoi sogni.*

Giurate, o giovani, a voi stessi di raggiungere tale altezza serbando una condotta irreprensibile e non distogliete da questo voto la mente se non per stringere — quando siate già socio, o abbiate avuto qualche avanzamento — con uno fra i più amabili esemplari dell'altro sesso i legami di una forma di società alla quale non si applicano le disposizioni della legge attuale sulle società, perchè la responsabilità dei contraenti vi è illimitata.

Lasciatemi ora indicarvi due o tre condizioni necessarie per riuscire, ma non abbiate timore che io mi metta a predicare sulla moralità delle azioni umane. Sono uomo di questo mondo e come tale vi parlerò, desideroso di aiutarvi a vincere, e sono sicuro non poter voi stessi dubitare che vittoria vera non si ottiene e neppure è desiderabile senza schiettezza ed onestà, massime senza onestà commerciale.

Ma voi, ne sono certo, sarete domani quello che siete oggi: risoluti, cioè, a tenere una condotta rispettabile e a star lontani da gente dubbia o pericolosa, tanto dell'uno quanto dell'altro sesso. Qui sta la certezza di un'esistenza onorata; laddove battendo altra via, le stesse vostre cognizioni ed attitudini, peggio che non servire a nulla, faranno più rovinosa la vostra caduta economica e morale.

Non vi dispiaccia dunque che io vi premunisca contro tre fra i maggiori pericoli che vi minacceranno nel vostro cammino ascendente.

Il pericolo che attira di più e che rovina tanti giovani sta nel bever liquori. Non vi parlo ora come un propagandista della temperanza sotto mentite spoglie, ma come un pratico che vi mette a parte delle sue osservazioni. Or bene, io vi affermo che fra tutte le tentazioni, la più malefica è la tentazione dei liquori, chè ci possiamo salvare dalle altre o rimanere almeno in gara conservandoci rispettabili, ma dalla ingordigia dei liquori non si salva nessuno.

A questa regola ho veduto ben poche eccezioni, e perciò guardatevi dall'abuso dei liquori. Non beverne affatto sarebbe meglio, ma se vi riesce troppo grave, pigliate impegno assoluto di non bever mai liquori fuori dei pasti. Un bicchierino a pranzo non fa nè bene nè male, e nulla toglie anche sotto il riguardo morale; ma per la dignità vostra, per il rispetto reciproco che dovete professarvi l'un l'altro, per quello che siete e soprattutto per quello che volete diventare, vi scongiuro di non bever mai un bicchiere di liquore in un bar, dove un gentiluomo non deve mai metter piede.

Soltanto con questo fermo proposito voi vi assicurerete l'avvenire. Non ve ne scostate e avrete vinto il vostro nemico mortale.[1]

---

[1] Questa esortazione alla temperanza, che può essere molto opportuna per giovani americani, non lo è quasi affatto per giovani italiani; ma a questi sarebbe invece molto opportuno l'ammonimento di esser molto cauti nelle loro rela-

Il giovane uomo d'affari corre un altro grave pericolo: quello di non resistere alla smania della speculazione, o giuoco di Borsa.

Quando io ero qui telegrafista, la Borsa non esisteva. I pochi che speculavano sulla Borsa dell'Est, noti naturalmente a noi telegrafisti, si contavano sulle dita, e, non stimati fra i migliori cittadini, destavano generalmente diffidenza. Io, poi, ho vissuto abbastanza per vederli precipitare per sempre e fallire moralmente e materialmente.

Quasi tutti coloro che hanno accumulato denaro con tali speculazioni l'hanno perduto. I giuocatori finiscono poveri e non vi è esempio di uno speculatore vissuto con onore per sè e utile alla società; poichè colui che ogni mattina scorre febbrilmente i giornali per conoscere l'effetto probabile delle sue avventurose speculazioni, non si prepara certamente alla serenità colla quale poche ore dopo dovrà cercare la miglior soluzione dei problemi finanziari che gli sorgeranno dinanzi, e inaridisce da sè stesso la sorgente di energia riflessiva e costante, dalla quale dipende il buon successo e talvolta la salvezza de' suoi affari più importanti.

Le vie dello speculatore e dell'uomo d'affari sono addirittura divergenti. Per il primo tutto di-

---

zioni col sesso femminile. Troppo spesso i nostri giovani si compromettono in varie guise, per la leggerezza con cui contraggono relazioni con l'altro sesso. (*Trad.*)

pende dalla volubilità della sorte, e milionario oggi, può essere un fallito domani, mentre il secondo è consapevole che soltanto colla costanza per anni ed anni, e colla cura non mai interrotta degli affari può ottenere il premio di sforzi opportunamente e saggiamente rivolti al conseguimento del fine che si è proposto; ma durante questi anni di attesa egli è consolato dal pensiero che non può giovare a sè senza procurare nel tempo stesso prosperità agli altri.

Invece per il vantaggio del prossimo sarebbe stato bene che lo speculatore non fosse esistito mai.

Non molto tempo fa in questa nostra città centinaia di giovani si lasciarono sedurre dalla speculazione sul petrolio; or bene, molti vi si rovinarono e tutti, o vi guadagnassero o vi perdessero, ne patirono danno in un modo o in un altro. Se vi troverete esposti a simili tentazioni — e vi accadrà certamente — ricordatevi del mio consiglio, e al tentatore che vorrà indurvi a rischiare i vostri piccoli risparmi dite che se mai vi prenderà un giorno l'uzzolo del giuoco, anderete addirittura in uno degli stabilimenti riconosciuti dove si gabba il prossimo apertamente. Là avrete almeno eguali probabilità sulla rossa e sulla nera, mentre alla Borsa non avete neppur queste, e tanto varrebbe tentare la fortuna col giuoco delle tre carte.

Rispetto alla speculazione v'è poi da considerare un altro punto. Per i giovani che si danno agli affari

è essenziale un credito senza la minima ombra, formato dalla fiducia nella prudenza loro, nella rigidità dei principii, nella saldezza del carattere. Or bene, credetemi, il credito presso qualunque banca si perde immediatamente tanto da un individuo quanto da una Ditta appena si venga a sapere che l'uno o l'altra è impegnata in speculazioni di Borsa. Poco importano i guadagni o le perdite momentanee, chè basta il fatto di tali speculazioni perchè il credito venga meno e in breve ora sparisca. Infatti come potrebbe conservare il credito un uomo a cui un pànico fra i giuocatori di Borsa può toglier tutto in un'ora? Chi può dire quale è la sua situazione in tal frangente di fronte a quei giuocatori? Questo solo è certo: ch'egli ha fatto noto a tutti essere nel caso di perdere ogni cosa, tanto che coloro che gli avessero fatto credito non dovrebbero che rimproverare sè stessi.

Siate dunque uomini d'affari, ma speculatori mai.

Il terzo ed ultimo pericolo contro il quale vi premunisco ha mandato in rovina molti che promettevano di fare un viaggio felice, ed è l'uso di mettere firme di comodo a cambiali: cosa pericolosissima in quanto piglia l'aspetto di un dovere di amicizia. Si tocca la corda del sentimento e voi domandate a voi stessi: Come posso rifiutare il mio nome — giacchè non mi si chiede altro — per assistere un amico? Ora io vi dico che appunto nella sua bellezza morale intrinseca sta il pericolo di tal pratica.

Permettetemi di spiegarmi.

Come massima: firme su cambiali mai, ma questo *mai* sarebbe eccessivo come il non bever *mai* vino, non fumar *mai* e tanti altri *mai*. Vi sono anche a ciò dell'eccezioni, e nel giro degli affari dovrete qualche volta restar mallevadori per gli amici; nel qual caso ecco i limiti entro i quali deve contenersi la devozione agli amici ed il punto dove cominciar deve la cura del vostro onore.

Se avete debiti, considerate tutto quello che possedete come una garanzia inviolabile a favore dei creditori, giacchè a meno di rimettervi l'onore non potete far nulla che in qualche modo indebolisca tale garanzia alla quale altri prima avevano diritto. Un debitore che firma le cambiali altrui compromette, oltre al proprio capitale e al proprio credito, il capitale ed il credito di coloro che gli hanno prestato, ed in fondo è un traditore.

Tenetelo a mente: non firmate una cambiale se non avete il denaro pronto per pagare, e non firmate quindi per somme superiori ai vostri mezzi, considerando la firma come un dono che fate all'amico e assicurandovi che il denaro sia vostro e non una garanzia promessa ai vostri creditori.

Onesto è soltanto colui che segue irremovibilmente tali principii, onde fuggite, mi raccomando, fuggite i liquori, il giuoco di Borsa e gli avalli; nè siate condiscendenti in nessuna di queste tre cose,

perchè se i liquori e la speculazione sono Scilla e Cariddi, gli avalli sono lo scoglio contro il quale il giovane uomo d'affari si rompe la testa.

Ora che vi ho aperto gli occhi ed ammoniti contro i tre pericoli maggiori, vediamo in qual modo dall'umile ufficio dove mi è piaciuto immaginarvi si può giungere gradatamente a quello cui, secondo me, e spero anche secondo voi, dovete mirare.

Il segreto è semplice. Alla domanda: che cosa *debbo* fare? sostituite questa: che cosa *posso* fare per il mio principale?

L'esecuzione fedele e coscienziosa dell'incarico ricevuto è cosa buona; ma si dirà di voi che giacchè l'eseguite così bene, conviene farvi continuare nell'ufficio medesimo. Ora, signori, per diventar soci bisogna fare qualche cosa di più. Fra gente soltanto fedele e coscienziosa si pigliano i commessi, i ragionieri, i cassieri destinati a non varcar mai i confini delle loro attribuzioni; ma chi vuole andare in su deve far qualche cosa di eccezionale e di diverso: *deve richiamare l'attenzione,* e l'attenzione si richiama in mille modi. L'impiegato in un ufficio di spedizioni la richiama scuoprendo in una fattura, sebbene non obbligato, un errore sfuggito a chi doveva vederlo; l'addetto al peso, verificando ed aggiustando la bilancia quantunque ciò spettasse al meccanico; il fattorino, eseguendo la commissione con l'aiuto del proprio criterio e

non tenendosi strettamente ai termini dell'ordine ricevuto per ottener la risposta che sapeva desiderata.

In qualunque ufficio, nel più umile come nel più alto, un giovane capace e volenteroso può rapidamente e quasi ogni giorno mostrarsi meritevole di maggior fiducia e di essere tenuto in maggior conto e — cosa più importante — può dimostrare la ferma risoluzione di andare in alto. Se accadrà che nei limiti stessi del vostro ufficio siate incaricati di fare o dir cosa che voi sapete dannosa per la Ditta, sarà questo il momento buono. Siate uomini e parlate chiaramente: dite con franchezza le vostre ragioni, dimostrando così al vostro principale che mentre il pensiero di lui era rivolto ad altro e mentre egli forse credeva che dormiste, voi dedicavate le ore a dare incremento a' suoi negozi. Forse avrete avuto ragione e forse torto; ad ogni modo avrete messa in opera la condizione prima del buon successo, perchè il principale avrà capito di avere alla sua dipendenza non un semplice mercenario ma un uomo, non una persona che si ristringe a dare il tanto di lavoro strettamente corrispondente al compenso in dollari, bensì colui che anche le ore libere e tutti i suoi pensieri dedica agli affari.

Ora un tale impiegato non passa inosservato e si procaccia certo benevolenza. Poco dopo verrà consultato per cose risguardanti il suo servizio, e se il consiglio sarà riconosciuto giusto, ne verrà

chiesto il parere per cose più importanti. Sarà il primo passo per esser fatto socio, se non da quello, da un altro principale; avrete già il piede sul primo scalino, e salire tutta la scala dipenderà da voi.

Ma v'è un altro assioma che avrete sentito ripetere mille volte e che vi scongiuro di non seguire: l'assioma che gli ordini debbano essere eseguiti anche quando è chiaro che sta per venirne danno al principale. Respingete da voi questa massima cinica e vile, tenendo invece per fermo che si deve sempre violare gli ordini pur di salvare il principale.

Chi non sa qualche volta romperla colle vecchie regole ed inventarne delle nuove mostra di aver poco spirito. Le norme usuali sono buone per chi non chiede, non desidera nulla, ma ricordatevi che voi dovrete un giorno essere alla direzione di un'azienda, dettare ordini nuovi ed annullare i vecchi; non siate dunque perplessi quando abbiate la certezza di fare il bene del principale e siate così convinti della riuscita da assumerne la responsabilità. Chi vuole diventar socio deve conoscere gli affari che gli sono stati affidati meglio del proprietario, e quando sarete chiamati a render conto della vostra iniziativa, fatene vedere l'effetto, mettendo in chiaro che avevate previsto doversi operare proprio così e non in altro modo; nè abbiate riguardo di far toccare con mano fino a qual punto gli ordini fossero sbagliati.

Appena vi si presenterà l'occasione, contrastate col vostro principale, misuratevi con lui. Non potrete fargli cosa più grata se in lui c'è stoffa di commerciante; che se così non fosse, piantatelo anche con vostro danno momentaneo appena potrete, e andate in cerca di uno che vi capisca. I giovani soci della nostra Ditta Carnegie e fratelli si conquistarono le spalline facendo vedere che ne sapevano assai più di noi. Qualcuno di loro in certe occasioni trattò con me come se la Ditta fosse stata sua ed io un vanarello nuovayorkese che mi dessi l'aria di giudicare di cose che appena conoscessi; ebbene, oggi essi non hanno bisogno di esser sorvegliati e diretti.

Erano questi i veri principali, gli uomini che cercavamo.

Volete un indizio sicuro per discernere un futuro milionario? Guardate se spende meno di quello che guadagna, e se appena comincia ad avere qualche cosa mette da parte. Potete risparmiar poco? Risparmiate il poco, e se non vi piace collocarlo in depositi, rinvestite in qualunque altro modo che a voi sembri profittevole; in tutto, ricordatelo, fuorchè nelle speculazioni, ossia nel giuoco. Vi si offrirà presto una buona occasione per rinvestire; intanto il poco che avrete risparmiato sarà il principio di un credito del quale voi stessi sarete sorpresi, perchè i capitalisti guardano di buon occhio il giovane che risparmia. Per ogni cento dollari faticosamente accumulati,

Mida che sia in cerca di un socio vi accrediterà per mille e per ogni mille vi fiderà per cinquantamila. Gli anziani non corrono dietro ad un capitale, ma ad un uomo che mostri attitudine a formare il capitale.

Rispetto alla condotta personale l'arte veramente sopraffine sta nel mettere le abitudini in armonia colle proprie facoltà, ed i primi cento dollari messi a risparmio sono quelli che decidono. In chi vuol diventare milionario deve predominare l'istinto dell'ape.

Il mondo offre attrattive ben più nobili che non sia l'attrattiva del risparmio, e l'acquisto della ricchezza come fine a sè stessa è cosa sommamente ignobile, sicchè io amo credere che teniate la ricchezza in estimazione soltanto perchè fornisce il mezzo di far del bene in vita ai vostri simili. Ciò premesso, scolpitevi nella memoria questa massima: la spesa deve sempre esser minore dell'entrata. Accade talvolta che chi rimane per anni in un ufficio subordinato s'irriti e si scoraggi, nè io metto in dubbio che stante la tendenza a concentrare gli affari in grandi gruppi sia difficilissimo ad un giovane, massime in una città dove occorrono grossi capitali, spiccare da sè il volo; tuttavia non vi smarrite perchè in tali città più che in ogni altra ad un giovane risoluto e capace è facile il salire rapidamente, essendovi qui più che altrove largo spazio

in alto, ed infatti la domanda di contabili — contabili di prim'ordine — è stata sempre fra noi maggiore dell'offerta. Ai giovani non mancano mai argomenti per attribuire la propria sconfitta a casi eccezionali, ed alcuni, non accorgendosi di dire cosa assurda, pretendono e affermano di essere sempre sfortunati; mentre è vero il contrario, cioè che la fortuna, ed anche una bella fortuna, ha sorriso e sorride sempre ad un giovane una volta impiegato.

Il superiore diretto, fino dal giorno in cui il giovane entra nell'ufficio, procura di formarsene un concetto giusto, e poco dopo, quando dimostri un certo merito, lo apprezzerà il Consiglio d'amministrazione, di guisa che la capacità, la probità, le abitudini, le compagnie, l'indole, e le attitudini di quel giovane verranno scrutate e pesate.

Il giovane che non ha fortuna è quello che i superiori dopo lunghe osservazioni riconoscono sfornito delle attitudini necessarie, o indegno di star nella Ditta a causa di fatti o di relazioni non lodevoli ch'egli crede ignorate dai principali. Altri accusano i principali di protezioni ingiustificate, adducendo perfino che talvolta s'ingelosiscono di chi ha più ingegno di loro, lo scoraggiano, lo tengono indietro; ma non è vero, perchè a nessuno dispiace quanto al proprietario di non aver l'uomo adatto per il posto e nessuno si affanna più di lui per trovarlo.

Qui in Pittsburgo tutti sono in cerca di gente capace e tutti ne lamentano la scarsità. La ricerca d'intelligenze non manca mai; aguzzatele, dunque, poichè avrete qui aperto un mercato dove l'eccesso di produzione è impossibile e dove il prezzo sarà sempre alto. Il prodotto del grano è copioso e costante, ma l'ingegno ha il vantaggio di potersi vendere per tutto.

Mettete mano senza dubbiezze a qualunque affare legittimo, perchè in America tutti gli affari danno un buon guadagno quando un uomo industrioso e capace vi si dedica con attenzione costante ed esclusiva. Per qualunque genere di affari possono sorgere, come attualmente, periodi di depressione. Per gl'industriali come per i commercianti vi sono anni di crisi, e talvolta i mulini girano a vuoto; con tutto ciò ogni impresa ben diretta che produca o scambi derrate delle quali sia viva la richiesta è in condizione di dare profitti notevoli.

Se vi sono delle imprese che non riescono perchè frazionano il capitale, vuol dire che i loro capi stessi non hanno coesione nel cervello.

Applicando il proverbio che non bisogna mettere tutte le uova in un paniere solo, siffatte imprese fanno rinvestimenti qua, là, sopra, sotto, ma io invece vi dico: ponete le uova in un paniere solo e poi tenetele d'occhio, perchè chi tiene gli occhi aperti si trova raramente a mal partito.

Aver cura di un paniere e portarlo è agevole, ma in questo nostro paese si scocciano molte uova perchè si portano molti panieri, e il male degli uomini d'affari americani sta nella mancanza di unificazione.

Per concludere: tenete alta la mira; non entrate mai in un bar; non bevete liquori, o soltanto ai pasti; non speculate; non firmate cambiali che eccedano il vostro fondo di cassa; considerate gli affari della Ditta in cui siete impiegato come affari vostri; infrangete gli ordini quando occorra per salvare i proprietari; raggruppate le imprese; mettete tutte le uova in un paniere e non le perdete d'occhio; spendete meno della rendita, e finalmente siate pazienti, perchè, come dice Emerson, nessuno fuori di voi stessi può defraudarvi dell'ultimo trionfo.

Mi congratulo coi giovani nati nella primitiva onorevole condizione sociale che impone la necessità del faticoso lavoro manuale, imperocchè per un giovane il fardello più pesante sotto il quale generalmente finisce col vacillare è un paniere pieno di titoli di credito.

Abbiamo anche noi sotto gli occhi molti esempi di giovani che sono diventati i primi fra i nostri migliori e più utili cittadini, e ciò ha loro procacciato molto credito; ma i figli dei ricchi per la maggior parte non resistono alle tentazioni del denaro e conducono vita spregievole.

Farli curvare sotto il peso dell'onnipotente dollaro è lo stesso che scagliare sul loro capo una maledizione, ma non temete: i rivali non li incontrerete fra costoro. Non paventate il figlio di un socio, e sorvegliate invece i ragazzi più poveri di voi, ai quali i genitori non possono procurare il benefizio di un corso di studi in questo Istituto, che nella gara futura sarà una buona giunta, forse decisiva. Badate ch'e' non vi sfidino e non vi oltrepassino, e state attenti a quel ragazzo che dalla scuola elementare passa senza transizioni al lavoro, cominciando dalla granata.

La concorrenza che può farvi questo ragazzo è la bestia nera dalla quale vi conviene guardarvi.

II.

L'ABBICCÌ DELLA MONETA.[1]

Dello scambio. — Del baratto in natura e delle mercanzie. — Oro e argento. — Confronto fra i due metalli come saggio del denaro. — Influsso del saggio sul credito di una nazione.

Chiunque parla o scrive per il pubblico desidera, m' immagino, almeno una volta che, tralasciando ogni altra cosa, l'attenzione generale sia per qualche tempo rivolta unicamente a lui. È pur questo il sentimento mio oggi che un grave pericolo minaccia il nostro popolo ed il nostro progresso per la ragione che nessuno, nè agricoltori nè industriali, sa che cosa sia la moneta; donde il mio proposito di spiegare in che cosa essa consista con tale chiarezza che tutti l' intendano. Ma qualcuno del numeroso pubblico che io mi lusingo di tirare a me potrebbe farmi questa domanda pregiudiciale: chi siete voi?... Un milionario, un barone del ferro, un protetto del *bill* Mc Kinley! ed a questo interlocutore immaginario rispondo subito che per più anni non ho veduto mille dollari in oro, e che quanto

---

[1] Dalla *North American Review*, giugno 1891.

al *bill* Mc Kinley io sono forse l'unico negli Stati Uniti che abbia più di ogni altro il diritto di lagnarsene, in quanto quel *bill* abbassò all'impazzata il dazio sul ferro e sull'acciaio riducendolo del 20, 25 e anche del 30 per cento. Ma se questo può mettermi in buona vista presso il mio supposto interruttore, sappia che io non disapprovo molto tali riduzioni, che come fabbricante americano intendo continuare a difendere il nostro mercato contro l'estero accettando anche il ribasso imposto dal *bill* sui nostri prodotti, e che rispetto alla protezione, ne voglio tanta quanto basti a tenere il nostro commercio in grado di competere col commercio straniero.

Non vi preoccupate dell'uomo nè di quello che fa, chè una nozione chiara della moneta e la saviezza della disciplina dalla quale è governata preme al minatore, al campagnuolo, al mercante, all'industriale quanto al milionario.

Perciò mi ascolti ognuno senza preoccupazioni, riflettendo che quello che è buono per uno lo è per tutti, e che quello che danneggia l'uno, danneggia l'altro, sia povero o ricco.

Per potersi formare un concetto giusto del problema, bisogna prima di tutto porre in chiaro due cose: perchè la moneta esiste e che cosa sia realmente.

Ora per spiegare chiaramente l'origine ed il perchè della moneta prenderò ad esempio un distretto recente del nostro giovane paese.

In passato, quando si coltivava soltanto la terra e quasi non esistevano il commercio e le manifatture, gli uomini a causa dei loro pochi bisogni andavano avanti scambiando in natura le derrate ogni volta che occorreva loro qualche cosa. Così per un paio di scarpe l'agricoltore dava tante staia di grano, e la massaia cedeva tante staia di patate per un cappello di paglia.

Si vendeva insomma e si comprava mediante il baratto dei prodotti. Ma quando la popolazione venne ad aumentare e con essa i bisogni, si fecero manifesti gl'inconvenienti del sistema.

Avvenne allora che un tale aprì nel distretto un magazzino di ogni sorta di generi tenendovi a disposizione molte delle cose ricercate, ed in cambio di queste accettò alcune di quelle che l'agricoltore poteva dare. Gran passo, perchè il campagnuolo che voleva una mezza dozzina di cose diverse, andando al villaggio, non aveva da confondersi nella ricerca di una mezza dozzina di persone le quali abbisognassero di quelle cose ch'egli aveva da offrire in cambio, sapendosi ormai che bastava andare dal bottegaio per avere quello che occorreva in cambio dei prodotti agricoli. Per il bottegaio era indifferente il dare thè, caffè, coperte o rastrelli, e riceverne biade, grano o patate, giacchè tutto spediva alla città, dalla quale faceva venire quello che gli occorreva; quindi il colono poteva, volendo,

pagare le mercedi per mezzo di ordinazioni alla bottega.

Per ora, come vedete, il dollaro non apparisce. Siamo ancora al baratto in natura, incomodo e costoso perchè bisogna trasportare i prodotti e perchè il loro valore cambia di continuo. Supponiamo, infatti, che un bel giorno il bottegaio voglia, per esempio, uno staio di granaglie per tante libbre di zucchero, ma che gli sia impossibile di farlo alla nuova visita dell' agricoltore, che potrebbe invece esigere più frumento per la stessa quantità di zucchero. Potete essere certi che il negoziante non si affretterà a prendere meno frumento colla facilità colla quale ne aveva chiesto una quantità maggiore, e lo stesso avverrà per le altre derrate offerte dall' agricoltore.

Se il valore di queste derrate si alza e si abbassa, si alzano e abbassano anche il thè, il caffè, il vestiario, lo zucchero, le scarpe, gli stivali che il negoziante ha pronti per lo scambio, ed è superfluo fare osservare che in tutto questo il vantaggio stava dalla parte del negoziante. Avvertendo prima del campagnuolo le oscillazioni del mercato, il negoziante sapeva cogliere meglio dei clienti e dell' agricoltore gl' indizi del momento opportuno, perchè un istinto segreto guidava sempre il negoziante per poco che fosse avveduto. Si noti inoltre che il negoziante mostrava una preferenza decisa per un dato articolo sugli

altri e che questo articolo era sempre il più ricercato. Nella Virginia il tabacco; in una gran parte del paese, il frumento: donde il proverbio: « buono come il frumento », e l'una o l' altra derrata accettavasi ovunque come quella che si scambiava più facilmente.

Riguardo al frumento il mio amico Mellon giudice a Pittsburgo, autore di una biografia che per naturalezza è una delle migliori che io conosca, mi offre il destro di far notare un fatto caratteristico.

Il padre di lui convenne di pagare il suo possesso nelle vicinanze di Pittsburgo con tanti sacchi di grano all'anno, e ciò accadde non molto tempo fa. Nell' ovest e nel sud non si usava allora la moneta. A farne le veci il popolo destinò empiricamente un prodotto, che fu il grano nella Pensilvania, il tabacco nella Virginia, ed avvenne così non per legge, ma al seguito della esperienza pratica, che ora l'uno ora l'altro prodotto era indicato come più adatto in una fattoria e per qualunque scambio. In seguito in altre regioni si scelsero altri articoli più idonei. Dove si poteva dire « buono come il frumento » si prescelse per moneta il frumento, per voto popolare, senza che v'intervenisse la legge, e dove, come nella Virginia, il tabacco era la raccolta principale, fu scelto il tabacco per moneta di quello Stato. A far da moneta gli uomini hanno scelto sempre la derrata meno oscillante, la più comunemente adoperata, la più richiesta e di maggior valore

intrinseco. La parola « moneta » serve soltanto a significare il prodotto rudimentale che si adopra qual mezzo di scambio per tutti gli altri prodotti.

Non si deve credere che un dato prodotto acquisti valore perchè glielo attribuisce la legge e che in conseguenza di ciò venga esso scelto come moneta. Al contrario, questo prodotto dà prova, senza l'intervento di alcuno, di avere un valore, e diventa così naturalmente la derrata o l'articolo fondamentale, cioè la moneta. Esso articolo si sceglie da sè, ed erano moneta il grano ed il tabacco quando si usavano per derrata fondamentale, come oggi lo sono l'oro e l'argento.

Facciamo un passo innanzi. Col numero degli abitanti crescono i bisogni. L'uso di derrate voluminose, di valore vario ed oscillante e facili a consumarsi, riesce presto incomodo e disadatto a mano a mano che gli affari si complicano, ed in breve esse non possono far più da moneta. Per esempio, si vede da tutti che oggi col grano per moneta non si potrebbe andare avanti. Da ciò si fece manifesta la supremazia dei metalli, che non si consumano, il cui valore non cambia così facilmente, e che col grano e col tabacco hanno comune la qualità di avere in sè stessi un valore che serve ad altri scopi, oltre la qualità fondamentale di mezzo di scambio.

I metalli sono richiesti per l'ornamentazione, per le manifatture, per le arti, per mille usi, ed in

ciò sta appunto la loro adattabilità a far da moneta. Perchè l'oro è tanto ricercato? Perchè serve a tutto e perchè ci accompagna dovunque. Anche per maritarsi ci vuole un cerchio d'oro!

Ora, siccome i metalli hanno un valore commerciale in quanto sono richiesti per altri usi oltre che per la funzione di moneta, siccome non se ne può aumentare la produzione come se fossero frumento o tabacco, il loro valore oscilla meno del valore di qualunque altra merce adoperata prima come moneta; la qual cosa è di somma importanza perchè la stabilità del valore è il requisito essenziale che si esige nella merce adoperata come base del traffico.

Il mero istinto condusse a scuoprire nel mondo la merce più rassomigliante alla stella del nord e ad adoprarla come moneta, imperocchè a somiglianza della stella del nord, che è la più ferma e intorno alla quale roteano le altre stelle, i popoli scelsero per moneta i metalli meno oscillanti e verso i quali gravitano tutte le altre merci.

Siamo ora giunti al punto che qualunque altra merce è stata abbandonata e per moneta sono stati scelti definitivamente i metalli; seppure non voglia dirsi che i metalli stessi hanno dimostrato luminosamente di essere i soli veramente idonei a significare il valore.

Ma stava per farsi un altro passo importante.

Mentre ero in China, non usandosi colà moneta coniata, i pagamenti mi venivano fatti colla limatura dell'argento che il mercante pesava sotto i miei occhi, e nel Siam si usano le *cowries*, piccole graziose conchiglie colle quali i Siamesi si adornano, e dodici delle quali formano il valore di un soldo.

S'intende però che non mi era possibile impedire al mercante chinese di darmi meno polvere d'argento di quella che mi doveva, nè al Siamese di pagarmi con conchiglie di un prezzo minore, giacchè non ne conoscevo il valore una per una.

Fu quindi sentita presto dalle nazioni civili la necessità d'incidere sopra certi dati metalli il peso, la purezza, ed il valore loro, e nacque da ciò la coniazione dei metalli, che fu un progresso grande, perchè si ottenne di giudicare a vista il valore vero di ogni pezzo e non ci fu più bisogno di bilancie e di saggi.

La coniazione per parte dei governi non aggiunge e non toglie valore, e indica il valore di cambio del metallo come metallo semplice, non come metallo coniato o moneta.

Ma neppure questo provvedimento impedì assolutamente la frode, dacchè alcuni furfanti limarono gli orli delle monete e coniarono con la limatura monete più sottili; se non che un ingegnoso francese inventò la impronta anche sugli orli dei dischi coniati e così la frode fu impedita. Da allora tutti i

popoli civili accettarono la coniazione dei metalli così come l'abbiamo ora, e si ebbe così un istrumento di cambio perfetto, in quanto oscilla meno di ogni altro ed ha valore più alto.

Idealmente perfetta come moneta sarebbe la merce che non cambiasse mai, perchè ne verrebbe protetta ogni categoria di lavoratori di campagna e di città. La variabilità nel valore della moneta è un incentivo a speculare sopra ogni qualità di merce, ed in siffatto genere di speculazione il maggior numero è per la sua ignoranza messo in mezzo da coloro che trafficano sulla moneta e ne sanno di più.

La variabilità della moneta per ciò che riguarda la contrattazione, sia della mano d'opera, sia delle derrate, mette in una situazione svantaggiosa soprattutto gli agricoltori, gli operai e i non esperti di affari finanziari, i quali si trovano nella condizione dell'agricoltore e del negoziante sopra descritta. Accade agli uomini quello che accade ai pesci, i quali pesci non rimangono all'amo quando il tempo è bello, ma quando soffia il vento e l'acqua torba impedisce loro di distinguere l'esca dalla preda naturale; così in tempo di burrasca e di acqua torba, quando i prezzi ed il valore delle merci che funzionano da moneta non hanno fermezza, — alti oggi, bassi domani — lo scaltro speculatore getta l'amo ed empie di vittime il canestro; donde si com-

prende che coloro cui deve premere di più la stabilità del valore della merce ch'essi intendono destinare ad uso di moneta sono gli agricoltori, gli operai e tutti quelli che vendono derrate agricole o ricevono una mercede. Ma una volta accettati come moneta i metalli, si capì che due metalli soli sarebbero stati insufficienti per far fronte a tutte le richieste. Per la piccolezza del disco l'oro era disadatto per meno di un dollaro, e il disco d'argento sarebbe stato troppo grande per più di un dollaro; onde fu d'uopo adoperare un metallo di minor valore per le somme più piccole. Fu scelto l'argento, ma si vide presto che non si poteva usare argento per monete inferiori a dieci soldi, essendo il pezzo di dieci soldi il più piccolo che si possa fare d'argento, e fummo costretti a cercare altra cosa per la funzione di moneta spicciolà.

Per avere un metallo di minor valore dell'argento si ricorse ad una mistura di nikel e rame e con questa si coniarono i pezzi da cinque soldi. Tuttavia si riconobbe anche allora che per formar pezzi da uno o due soldi il valore del nikel era sempre troppo alto e si dovette ricorrere al solo rame affinchè in ogni disco la quantità del metallo si avvicinasse il più possibile al titolo imposto dal governo. Così in ogni soldo di rame procurammo di mettere rame per un soldo e nel nikelino presso a poco cinque soldi di nikel e rame. Con tutto ciò

siccome il valore del rame e del nikel varia ogni giorno più che non vari l'argento, nessun disco può avere un valore esatto.

Se ogni disco di rame e nikel avesse un valore esattamente corrispondente al valore dei due metalli che lo compongono, ogni volta che salisse il prezzo di questi metalli, ai commercianti di rame e nikel converrebbe farli fondere ed il paese rimarrebbe privo di tal moneta. È questa la ragione per la quale bisogna lasciar sempre un margine e mettere nei dischi un po' meno di quello che se ne otterrebbe in una vendita alla pari. Questa moneta è conosciuta nella storia sotto il nome di *token money* (biglione); è moneta convenzionale e si può convertire proporzionalmente in oro.

Chi ha venti nikel deve essere in grado di cambiarli in un dollaro d'oro perchè i venti nikel circolano come moneta.

Generalmente la quantità del biglione è limitata e ne è tenuto basso il titolo legale. In Inghilterra — per esempio — nessuno è tenuto a riceverne per più di dieci dollari, e tutta quanta la moneta d'argento è colà classificata come biglione.

Sebbene in fatto di metalli coniati noi abbiamo raggiunto la perfezione, voglio spendervi attorno poche altre parole.

A malgrado della perfezione raggiunta nella coniazione dei metalli, di guisa che non può mancar

mai la moneta legittima necessaria per la prosperità pubblica, pure anche in questo la frode spiegò le unghie.

In paesi desolati da guerre sterminatrici o da pestilenze e ridotti a disperare di potere risorgere in altro modo, i governi ricorsero talvolta alla falsificazione della moneta.

Moneta falsificata o adulterata è quella che nelle contrattazioni libere si scambia per una quantità di metallo minore di quella che deve contenere secondo il titolo attribuitole dal governo: ripiego non nuovo per truffare i popoli, anzi vecchissimo. I Greci alterarono le monete settantaquattro anni prima dell'era volgare; gl'imperatori romani ogni volta che si trovarono in istrettezze; l'Inghilterra nel 1300, ed in Scozia l'alterazione giunse una volta a tal punto che il dollaro non vi costava più di dodici soldi.

Irlanda, Francia, Germania, Spagna, non sapendo più come spremere direttamente il popolo colle gravezze, ricorsero anch'esse alla falsificazione della moneta, chè la falsificazione è sempre stata il rimedio estremo. Oggi però le nazioni civili non si abbassano più a questo punto.... ossia vi è un'eccezione, ed il rossore me ne sale alla fronte dovendo confessare che quest'eccezione sta nella Repubblica degli Stati Uniti.

Qui ogni dollaro di argento è adulterato, ma il governo che mette in circolazione moneta sca-

dente contraddice a tutto quello che l'esperienza insegna in fatto di sane dottrine economiche. Una finanza saggia esige soltanto che il governo dichiari il vero valore di ogni disco metallico uscito dalla zecca, affinchè il popolo non venga ingannato, e se il governo mentisce ogni volta che fa incidere « un dollaro » sopra un disco di 371 $^1/_4$ grani d'argento, dice nel tempo stesso una brutta verità perchè l'argento vi figura non per un dollaro, bensì per settantotto soldi.

Talvolta la circolazione monetaria è stata turbata in alcuni paesi dal pregiudizio che il governo possa far moneta soltanto collo stampare certe date parole sopra un foglio di carta, al modo stesso che un privato può crear moneta scrivendo sopra un foglio di carta una promessa di pagamento di cento dollari a vista. Chi lo fa non emette denaro, ma contrae un debito, e lo stesso fa un governo quando emette una simile promessa di pagamento. In tal caso v'è anche questo di comune al privato ed al governo, quando emettono promesse in vaste proporzioni: che le pagano di rado.

Accadde alla Francia durante la rivoluzione e più tardi agli Stati confederati dell'America settentrionale di mettere in giro moneta ad alto saggio e titoli che valevano appena quanto la carta sulla quale erano stampati. Ma l'esperienza c'insegna che non esiste moneta convenzionale se non ha-

dietro di sè un valore corrispondente. Il nostro paese emise titoli, ma le altre nazioni, temendo che anche questi fossero colpiti dal destino che perseguita le garanzie prestate in periodi tempestosi, li comprarono a quaranta soldi il dollaro, quantunque i detti titoli avessero promesso e *pagassero effettivamente* il sei per cento in oro. Il valore dei titoli crebbe, ed il credito degli Stati Uniti, superando quello della stessa Inghilterra, diventò il più saldo del mondo, soltanto perchè il governo aveva mantenuto l'impegno pagando sempre capitale e frutti in oro, non in argento o altra moneta deprezzata: dimostrazione quanto altra mai efficace della massima che nel traffico monetario, come in ogni altro traffico, l'onestà è la migliore politica.

Il nostro governo emise anche della carta sotto il nome di *Greenbacks,* ma gli autori di questa emissione furono così prudenti da destinare al cambio un fondo di cento milioni di dollari, di guisa che ognuno poteva recarsi alla tesoreria colla sicurezza di riscuotere un dollaro in oro.

Il metallo possiede inoltre come derrata rudimentale per lo scambio un requisito al quale durerete fatica a credere. La fiducia del mondo intero nella stabilità del suo valore ha fatto innalzare su questa stabilità la torre del credito in proporzioni tali che soltanto l'otto per cento degli scambi del paese ha luogo per mezzo di tutto l'oro e l'argento degli

Stati Uniti, dei *Greenbacks* e dei *pagherò* emessi dal governo. Interrogate tutte le banche, i sindacati, le manifatture, le piazze commerciali, e ne avrete in risposta che con circa ottomila dollari in contanti si fanno contrattazioni per centomila, ma — notatelo bene — per provviste e pagamenti di poca importanza.

Il novantadue per cento degli affari si contratta con una piccola quantità di carta, cioè con chèques e tratte. Sulla stabilità del valore dell'oro s'imperniano inoltre i titoli dello Stato, delle contee e città e le migliaia di milioni spesi nella costruzione della nostra grande rete ferroviaria e le altre migliaia di milioni di mercede o salari depositati nelle Casse di Risparmio, le quali dal canto loro li hanno impiegati in varie operazioni, e che debbono essere sborsati in moneta corrente sotto pena che il deposito del povero venga ad essere manomesso se non perduto del tutto.

Le contrattazioni e gli scambi attualmente non si fanno tutti esclusivamente mercè la moneta. Come cessò in passato lo scambio delle merci in natura e si ebbe ricorso ad un metallo coniato che fu detto *moneta*, così oggi va diminuendo l'uso della moneta ed il passaggio della proprietà si effettua per mezzo di un foglietto di carta — chèque o tratta — corrispondente ad una data quantità d'oro depositata in una banca.

Perchè l'accettano tanto il venditore quanto il creditore? Perchè sanno di poterlo cambiare quando ne abbiano bisogno in altrettanto oro. L'uno e l'altro del rimanente sa che dell'oro non avrà mai bisogno, perchè qualunque venditore o creditore accetterà, invece dell'oro, un altro foglio eguale, cioè un suo chèque. E ciò dipende dalla fiducia di tutti che il valore della derrata essenziale per lo scambio non può oscillare; tanto più — si noti questo — che il rialzo sarebbe dannoso quanto il ribasso, dacchè la prerogativa essenziale della moneta rispetto alla maggior parte della gente consiste nella stabilità della sua valuta.

La domanda di aumento della circolazione monetaria metallica — ossia della merce contro la quale si barattano tutte le altre — non significa sempre che si senta penuria di moneta, e la mancanza di questa per parte del compratore che abbia da dare in cambio tabacco, frumento od altro non intralcia nè impedisce il baratto. Durante lo sconvolgimento finanziario assai grave alla fine dell'inverno 1891 si temè che la moneta dovesse scarseggiare, ma si temè a torto, perchè non mancava già la moneta, bensì la fiducia, la cui mercè si contrattano i maggiori affari, mentre la moneta è richiesta soltanto per le piccole compre-vendite che a rigore non possono dirsi affari.

Oggi l'uomo d'affari si trova spesso ad essere fermato da gente che gli domanda di farle credito a

saggio bassissimo, al due per cento all'anno, che si può avere ogni giorno. In questi ultimi tre mesi lo stock monetario non soffrì alterazioni notevoli. Nel gennaio esso era quasi lo stesso che nel marzo; dunque il disagio non provenne da mancanza di moneta. Era stata invece scossa la base sulla quale riposava l'edifizio dei novantaduemila per ogni centomila dollari d'affari. Il metallo e la carta — monete effettive come abbiamo veduto — giungevano soltanto alla somma di ottomila dollari.

Da ciò si vede che il pericolo maggiore sta nello scuotere direttamente il credito, la fiducia, cioè la base del novantadue per cento delle contrattazioni del paese, ed indirettamente anche l'esiguo otto per cento di affari conclusi in contanti o in biglietti di Stato; in quanto che la merce accettata per tutti gli scambi serve tanto ai novantaduemila quanto agli ottomila dollari. È chiaro per conseguenza che un così vasto edifizio essendo sottominato bisogna che rovini.

E basta della moneta, per trattare dei casi presenti, toccando prima la questione dell'argento, la quale essendo ora la più urgente, richiamerà, ne sono certo, l'attenzione.

Vedemmo già che i popoli, a mano a mano che progredivano dopo avere adoperato per moneta l'una o l'altra derrata, hanno scelto finalmente la più adatta e, riscontrata nei metalli di valore la massima perfezione, giunsero alla coniazione dei dischi

metallici. I metalli che i popoli civili hanno destinati ad esser segno e misura del valore sono due: l'oro oppure l'argento, perchè due saggi del valore in un medesimo paese non possono coesistere.

La China, l'India, il Giappone da secoli, più recentemente le Repubbliche dell'America meridionale, scelsero ed ancora mantengono l'argento, e la scelta fu saggia ed opportuna perchè allora l'argento aveva un valore quasi doppio, era fisso, e soddisfaceva ai bisogni di un popolo agricolo.

Le nazioni europee più importanti e lo stesso nostro paese, stante il progresso della civiltà e la sfera sempre più larga di affari, dovettero ricorrere ad un metallo più prezioso, e preferirono l'oro. Se non che si continuava in molte parti del mondo ad usare l'argento e per le contrattazioni minori anche nei paesi detti « a tipo aureo »; onde sorse la necessità di definire il rapporto di valore dell'oro coll'argento, e tale rapporto fu determinato in 15 oncie e mezzo di argento per ogni oncia d'oro, procurando di combinare il più rigorosamente possibile il valore mercantile del metallo « argento » col valore mercantile del metallo « oro »; tanto che all'argento non fu attribuito un valore fittizio, bensì fu riconosciuto quello reale, effettivo.

Le nazioni europee fecero di più: cambiarono in oro, secondo il rapporto stabilito, tutto l'argento coniato. Per un pezzo tutto andò bene, i popoli più

progrediti tennero l'oro come strumento principe dello scambio, i meno progrediti l'argento, e furono contenti gli uni e gli altri.

Come nacque, dunque, la tanto dibattuta controversia dell'argento? Nacque da questo, che mentre la produzione e per conseguenza il valore dell'oro erano stazionari, si scuoprivano grandi sedimenti di argento, si perfezionava in modo meraviglioso il macchinario per l'escavazione ed in modo ancor più stupefacente il macchinario per raffinare il minerale; il valore dell'argento cadde sempre più in ragion del minor costo di produzione. Un'oncia, che nel 1872 costava un dollaro e 33, oggi costa 1,04, quando non è caduta anche a 93 soldi.

L'argento ora è salito, ora è disceso, perdendo la stabilità del valore, e cagionando confusione e rovine nei paesi « a tipo argenteo ». Nell'India, che conta duecentotrentacinque milioni d'abitanti, la difficoltà si fece gravissima, le Repubbliche dell'America meridionale furono turbate da questo abbassamento di valore della merce principale alla quale tutte le altre si commisurano, e la scossa fu risentita anche dalle nazioni europee a tipo aureo, perchè, a cagione del rapporto fissato in $15\,^1/_2$ oncie d'argento per un'oncia d'oro, si riversò sopra di loro una quantità enorme di argento.

La maggior parte di esse nazioni, prevedendo da qualche anno quello che doveva accadere, diminui-

rono la massa dell'argento, mentre altre ne misero quanto più poterono in commercio e accettarono senza restrizioni il tipo aureo. Pur nondimeno l'Europa ha sempre in circolazione millecento milioni di dollari d'argento coniati al saggio legale, senza contare la moneta divisionaria d'argento che serve alle compre-vendite al minuto, e non posso assicurare che per fare un'oncia d'oro occorrerebbero sul mercato meno di venticinque oncie invece delle quindici e mezzo, ragguagliate alle quali i paesi a tipo argenteo avevano acquistato l'oncia d'oro.

Le nazioni europee si affaticarono e si affaticano tuttora per liberarsi dall'argento. Quelle facienti parte dell'Unione latina che fissò il valore dell'argento, cioè Francia, Belgio, Italia, Svizzera, Grecia, chiusero le zecche alla coniazione legale dell'argento; Norvegia, Svezia, Danimarca si salvarono nel 1873 e 1875 dalla valanga dell'argento ed ora custodiscono gelosamente il tipo aureo.

Così nel 1875 fece l'Olanda, e l'Austia-Ungheria fino dal 1879 limitò le coniazioni dell'argento soltanto ai « talleri d'argento levantini » (*levant silver thalers*) destinati ad un commercio speciale. Si spaventò anche la semibarbara Russia, e stornando colla massima prontezza la minaccia, cessò l'ulteriore coniazione del pericoloso metallo, limitandosi alla piccola quantità di cui aveva bisogno immediato la China nel 1876.

È dunque chiaro che tutte queste nazioni avendo sperimentato i danni ed i pericoli dell'argento non ne vogliono più sapere in alcun modo. Per tredici anni l'argento è stato sbandito dalle loro zecche, ed in Europa non è stato più coniato un pezzo al saggio legale. La sola nostra Repubblica affronta imprudentemente ogni giorno di più i pericoli della coniazione dell'argento. Torneremo indietro, ma troppo tardi, cioè dopo avere rinnuovato per conto nostro l'esperimento che costò così caro a quegli antichi popoli. Dovunque v'è l'argento non v'è quiete e i paesi che l'hanno per tipo monetario non sanno che cosa fare ora che l'argento è tanto deprezzato.

È una nuvola nera che minaccia il loro avvenire.

L'argento è rinviliato tanto in ogni parte del mondo, scompigliando ogni cosa, che negli ultimi tempi si tennero conferenze alle quali gli Stati Uniti inviarono i loro delegati coll'intendimento di accordarsi coi popoli più commercianti intorno ad un nuovo eventuale rapporto fra l'oro e l'argento; ma si convenne che non potendosi leggere nel futuro intorno alla produzione della massa argentifera, nè dire da alcuno se venticinque o trenta oncie avrebbero avuto un valore maggiore di un'oncia d'oro, la fissazione di un nuovo titolo per il disco d'argento sarebbe stata un'imprudenza. Siccome poi il nostro paese si era cacciato nel pericolo a tal punto da avere sulle braccia ottantadue milioni di argento

deprezzato, noi dovevamo trattare coi nostri compagni di sventura, come creditori che accorrono per raddrizzare le gambe agli affari imbrogliati di un debitore che sta per precipitare.

A questo punto mi si domanderà, forse, perchè parlando dei paesi europei impegnati nella questione dell'argento, ho omesso la nostra più potente rivale, l'Inghilterra. Attenti alla risposta e meditatela.

In Inghilterra non esiste un dollaro d'argento.

Le banche francesi non ne hanno meno di seicentocinquanta milioni, ma ogni dollaro della riserva inglese è d'oro, cioè del metallo principe, che non cambia nè oscilla. Il vecchio e astuto merlo — la cara madre patria — appollaiato sopra un ramo fischia al sicuro da qualunque pericolo. Londra è il centro finanziario del mondo e con una tratta su Londra si acquista qualunque cosa si voglia da altri paesi, giacchè tutti sanno che qualunque cosa avvenga saranno pagati in oro, cioè colla merce migliore, il cui valore non abbassa. Gli uomini di senno non traggono sopra Parigi, Vienna, o Nuova York, perchè i respettivi paesi, esposti come sono dalla loro enorme massa di argento a grandi perdite, si potrebbero difendere con una legge, imponendo il pagamento delle tratte in quel metallo il cui valore è così oscillante.

Vorrei che il popolo degli Stati Uniti ponesse mente alla Gran Brettagna, la quale prende consi-

glio solo da sè stessa, e tratta con fredda cortesia le nazioni curve sotto il peso dell'argento nelle conferenze alle quali consente graziosamente d'intervenire, unicamente perchè la sua India ha per disgrazia il tipo argenteo; chè se ciò non fosse, l'Inghilterra probabilmente non terrebbe l'invito.

Si tratta infatti di fissare il rapporto fra l'oro e l'argento? L'Inghilterra risponde che non sa che cosa decidere, ma certamente essa fa voti al Cielo perchè gli Stati Uniti s'ingolfino tanto nel mare infido dell'argento da non poter tornare indietro. Essa però non devia dalla vecchia politica, per la quale finanziariamente primeggia su tutti. Però se l'Inghilterra non ha rivali in Europa, li potrebbe trovare negli Stati Uniti.

Che fortuna per lei se il nostro paese s'impuntasse fino all'ultimo per l'argento e fosse costretto a rinunziare all'unico saggio che mette una nazione in prima fila nel mondo finanziario! L'Inghilterra augura l'argento alla Repubblica e l'oro alla Monarchia, ma questo deve ogni americano impedire a qualunque costo. Padroni i governi di fare quante leggi vogliono sull'argento; il mondo non se ne occupa. Tutte le contrattazioni fra paese e paese si salderanno coll'oro, niente altro che coll'oro. L'Inghilterra lo sa e a ciò conforma la propria azione.

Qualcuno domanderà sdegnato come avviene che avendo noi americani l'oro come tipo monetario,

invece di avere assicurato le nostre riserve in oro come la nostra rivale Inghilterra, che ha anch'essa il tipo aureo, abbiamo trecentododici milioni di moneta d'argento come in Francia.

Una domanda così ovvia può esser fatta da qualunque agricoltore e dà diritto ad una risposta per parte del rispettivo rappresentante nel Congresso. Ma due parole di storia saranno la risposta migliore.

Come abbiamo veduto, il valore dell'argento veniva ribassando con tendenza spiccata a ribassare sempre più. Oppresse dal peso di centinaia di milioni d'argento, le nazioni europee smaniavano per liberarsene, e l'inquietudine serpeggiava fra i detentori della moneta e fra i proprietari delle miniere d'argento. Come tenere in piedi il vacillante metallo? Vi poteva riuscire soltanto il governo, e tutte le potenze umane furono messe in moto — pur troppo con buon successo — a tale scopo, facendo credere che la moltitudine voleva l'argento.

Dato che fosse stato vero, il popolo correva alla rovina insieme cogli speculatori.

La prima legge colla quale si volle prescrivere un dato valore all'argento risale al 1878. Con essa legge fu imposto al governo di comprare ogni mese almeno due milioni d'oncie d'argento, mentre gli altri governi, spaventati dalla fluttuazione nel valore di questo metallo, ne sospendevano la coniazione. Errore! dissero i fautori dell'argento: fate

acquisti ed il prezzo rialzerà; ma smentendo le loro previsioni, il prezzo non si mosse. Altro errore! dissero i linguacciuti speculatori sull'argento: il governo si è fermato a mezza strada, e dovrebbe invece andare fino in fondo, aumentando la massa metallica e comprando quattro milioni e mezzo di oncie al mese invece di due milioni. Così verrà ad accaparrare tutta la miniera ed il valore dell'argento salirà per forza.

Ora, in tutto quello che essi dicevano, una sola cosa era vera: che quattro milioni e mezzo al mese superavano la produzione delle nostre miniere e che destinando alla coniazione, al più, quattro milioni al mese, da otto a dieci milioni servivano ad altri usi. Moltissimi poi credevano che a tale acquisto avrebbe immediatamente tenuto dietro il rialzo del valore. Il prezzo salì, è vero, ma perchè molti di questi illusi si dettero alla speculazione prima che la legge fosse approvata. L'argento da 96 tornò a 121, cioè all'antico rapporto coll'oro.

E dopo la promulgazione della legge? Da 121 l'argento ricadde a 97, e questa è la quotazione dei giorni presenti.

Invece di imitare l'Inghilterra tenendoci fuori dall'imbroglio dell'argento, gli sparlatori sull'argento hanno gravato il governo di quasi 390 milioni del loro metallo, cosicchè ci troviamo a disagio quanto la Francia, ma con questa differenza: che la

Francia e le altre nazioni cessarono prudentemente di caricarsi d'argento tredici anni sono, mentre il nostro governo aumenta ogni mese il suo stock di quattro milioni e mezzo d'oncie, che supera di qualche poco la stessa somma in dollari.

Gli Stati Uniti chiudono gli occhi per non vedere la mutata condizione dell'argento e si contrappongono alle nazioni più civili, ostinandosi a voler stimare l'argento alla pari dell'oro; di guisa che per riuscire nell'intento, essi debbono acquistare non solo tutta la produzione argentifera del paese, ma eziandio gran parte di quella del mondo, perchè tutta la massa dell'argento occorre per coniare ogni anno centosessantotto milioni dei nostri dollari d'argento; laonde noi dobbiamo star pronti a comprare i millecento milioni di dollari che gravano sugli Stati d'Europa e che questi anelano di vendere.

Per quanto il valore dell'argento sia stato spinto al rialzo dagli acquisti del governo, pure questo non potrebbe disfarsi dei trecentotredici milioni di dollari che ha in cassa senza rimettere una differenza di milioni sul prezzo pagato ai fornitori.

Si stenta a crederlo, eppure, secondo i conti del Tesoro, il governo americano sugli acquisti d'argento avrebbe fatto un guadagno di sessantasette milioni! E questo si afferma perchè per ogni dollaro coniato si spesero approssimativamente ottanta soldi. Ma è un guadagno fittizio.

Come si vede, nella questione dell'argento noi siamo stati presi da una vera demenza. Ogni mese ci vengono spillati per mezzo delle tasse quattro milioni e mezzo dei nostri guadagni non per contribuire ai servizi costituzionali dello Stato, ma per sostenere artificiosamente il prezzo di un metallo che lasciato a sè stesso sarebbe stato più basso.

Il governo è stato un istrumento per arricchire i detentori dell'argento ed i proprietari delle miniere: brutta cosa, in verità, eppure meno che nulla in paragone delle crisi paurose e delle catastrofi che poteva produrre la sostituzione dell'instabile tipo argenteo alla stabilità del tipo aureo.

La Repubblica ha avuto due malanni: prima la schiavitù e l'abolì; poi una legge che assicurava a tutti, meno che a'suoi cittadini, la proprietà letteraria ed abolì anche questa. Ora le è piombato addosso il malanno dell'invilimento della moneta.

Sì, la grande Repubblica conia moneta falsa, ed in ciò è imitata soltanto dal Messico, che pure conia poco argento!

I danni di una moneta scadente cominciano a farsi sentire quando le cose vanno male, perchè il governo, mentre attribuisce un falso titolo legale al dollaro che poi circola come un dollaro giusto, è costretto a ricevere la moneta scadente in pagamento delle tasse. In tal modo impedisce il deprezzamento, ma nessuno può dire se riuscirà a

coniare ogni mese quattro milioni e mezzo e accettarli per oro. Alla fine il peso diverrà insostenibile ed allora o salirà il valore dell'argento, o si conieranno monete con tanto argento da eguagliare l'oro, o il governo sospenderà l'acquisto dell'argento. In ogni modo, o più presto o più tardi, dal tipo áureo precipiteremo nelle condizioni dell'Argentina e delle altre Repubbliche sud-americane.

Che cosa accadrà quando verrà meno la fiducia nella possibilità per parte del governo di fare su richiesta pagamenti in oro?

Immaginiamo il caso di alcuni che vogliano portare sulle spalle fuori del bosco un enorme tronco d'albero e che qualcuno sentendo di non resistere esca di sotto: rimarranno schiacciati quelli che saranno stati tanto stolti da non fare altrettanto.

Così accadrà per la questione delicata della misura del valore.

I pochi speculatori penseranno alla propria salvezza e tanto peggio per chi rimarrà schiacciato.

Nessuno si spiega perchè i soli Stati Uniti si carichino di questo peso mentre le altre nazioni non vi si sobbarcano, e la storia non ne cita una che sia riuscita a fissare una volta per sempre come saggio di moneta il valore di un metallo che tal valore non abbia intrinsecamente.

Si noti che il nostro governo ha potuto fare quello che ha fatto co' suoi dollari di argento per-

chè ne ha coniata una quantità ristretta e l'ha barattata in oro. In sostanza il governo ha imitato un cittadino qualunque che sopra un foglio avesse scritto: « buono per un dollaro e prometto di pagarlo », ma la questione è la seguente: quanto durerà il popolo a ricevere per un dollaro questo pezzo di carta? quanto starà a riflettere che se ne coniano troppi e a dubitare che si possano pagare, impedendo con tal dubbio una coniazione ulteriore?

Qualunque governo può tenere in circolazione una piccola quantità di moneta un po' inferiore al titolo, e veramente pitocco sarebbe un governo che non pervenisse a fare accettare fuori di paese una porzione di moneta scadente; ma se pretenderà di spargere nel mondo della moneta il cui valore metallico non sia accettato dovunque, il credito di tal governo verrà presto ad esaurirsi. Tutti i governi hanno dovuto più o meno rifondere la moneta scadente o non riconoscere le proprie obbligazioni, ma hanno anche dovuto correre i rischi del discredito. Molte volte poi la moneta deprezzata non essendo stata accettata al cambio, la perdita ricadde sul povero popolo.

Tuttavia nella legge attuale v'è una disposizione che si potrebbe invocare per impedire l'emissione di altri dollari d'argento deprezzati. Tale disposizione prescrive la coniazione in un anno di due dei quattro milioni e mezzo di oncie d'argento

comprate ogni mese, ma oltre questo la legge ordina che venga coniata soltanto la quantità di argento necessaria per il pagamento della carta tratta sull'argento. Ora siccome la carta è preferita, poco o punto argento verrà coniato e verrà emessa soltanto carta garantita dall'argento.

Cessata la coniazione dell'argento apparirà chiara la situazione del governo di fronte al paese e sarà quella di un colossale speculatore in argento, o peggio, di un mezzano degli speculatori, intento ad ammucchiare ogni mese nei sotterranei quattro milioni e mezzo di oncie d'argento non in forma di moneta, ma in verghe. Il popolo allora aprirà gli occhi e metterà il fermo a così stolta speculazione. Lasciare l'argento in verghe sarà meglio in ogni caso e meno pericoloso che coniarlo con titolo scadente, perchè in tal guisa si aprirà l'adito a coniare in futuro dei veri dollari di argento, contenenti cioè, *tutto* il peso del dollaro in metallo, ossia da 450 a 460 grani invece di 371, che è presso a poco ciò che da ogni dollaro ritrae lo Stato, ed io credo che nessuna legge potrebbe essere più benefica di questa. Oltre a ciò una legge simile tutelerebbe una cosa ben più preziosa, cioè l'onore della Repubblica, l'impronta della quale deve dir sempre il vero. Eccettuati i detentori dell'argento, nessuno negli Stati Uniti crede che come saggio del valore l'argento sia da sostituirsi all'oro, e se il po-

polo fosse in grado di capire che si tratta unicamente di scegliere l'uno o l'altro dei due metalli per saggio del valore, non dubiterebbe un momento di dichiararsi per l'oro; tanto ne è manifesta la perfezione. La fine sarà questa, sebbene i fautori dell'argento neghino di volere osteggiare l'altro metallo come saggio, dicendo esser loro proposito soltanto di mettere l'argento come moneta alla pari dell'oro, come se per una identica cosa potessero coesistere due tipi egualmente perfetti, o due bandiere nazionali in un paese! Se il cittadino può scegliere la bandiera ossia il paese dove vuol vivere, tanto più potrà preferire l'oro o l'argento quale regolatore del mercato finanziario.

Il metallo prescelto come saggio vuole essere unico sovrano a quel modo medesimo che la bandiera stellata non ne tollera altre nel paese.

Per una legge costante la moneta più vile caccia l'altra, e la ragione ne è chiara: supponiamo che nel baratto di una data somma rimangano come resto un disco d'oro ed un disco d'argento da cinque dollari, supponiamo si vada bisbigliando essere imminente una legge per dichiarare l'eguaglianza di valore dell'oro e dell'argento; che avverrà? Che novantanove persone vi presteranno fede ed una non ve ne presterà punta.

Più si sa intorno alla moneta, più si dubita, e chi sarà tranquillo per sè, si sentirà scosso dalla

dubbiezza altrui; onde dirà fra sè: sono io nel vero o nel falso? Se do a Tizio una moneta d'argento per le spese ordinarie e do ad una vecchia signora una moneta d'oro perchè la metta da parte, non entrerà in ciò il Congresso, le cui leggi non possono cambiare il valore. Il disco d'oro, coniato o no, varrà per tutto cinque dollari; invece il disco d'argento di cinque dollari in peso metallico, costerà soltanto tre dollari e settantacinque soldi. Padrone dunque Tizio di godersi l'argento.... io mi terrò caro l'oro.

Come Tizio scaricherà l'argento addosso a Caio, così faranno molti altri, di guisa che l'oro ci abbandonerà e circolerà soltanto l'argento, e studiandosi ognuno di appiopparlo all'altro, la circolazione si attiverà, mentre sparirà l'oro per la ragione opposta, cioè perchè sarà tenuto gelosamente nascosto.

Ne segue che ostinandoci a dare ad un metallo un valore fittizio per adoperarlo come moneta, la massa di questa si assottiglierà, perchè quando si vuole attribuire per legge all'argento un valore fittizio per coniarne moneta, la valuta metallica in circolazione diminuisce. I settecento milioni d'oro attualmente in circolazione spariranno, crollerà l'edifizio del credito che ha per fondamento l'oro, e la moltitudine dovrà accettare dollari d'argento che varranno soltanto settantotto soldi invece di essere come ora redimibili in oro per il valore di cento soldi, giacchè — ricordiamolo — novantadue su

cento delle contrattazioni fatte per via di moneta, dipendono dalla fiducia nella stabilità del valore. Mettendo in circolazione cento dollari deprezzati in più della quantità che dal pubblico si ritiene potere essere cambiati con altrettante monete d'oro, il pànico e lo scompiglio finanziario ne saranno conseguenze necessarie.

Una quantità di moneta emessa in più di quella necessaria per l'otto per cento delle transazioni finanziarie di minore importanza può sconvolgere tutte le transazioni importanti del paese, scuotendo la fiducia dalla quale dipendono le altre novantadue. Quindi per non rischiare bisogna coniar moneta che valga realmente quello che rappresenta. Questo fa rigorosamente l'Inghilterra, nostra sola rivale, che in questo momento spende due milioni per riconiare i dischi d'oro assottigliati dall'erosione. Se è massima degli Inglesi che la denominazione della moneta deve sempre dire il vero, la Repubblica nostra non dovrebbe esser meno gelosa del proprio onore.

Quando il governo, richiesto due volte di aumentare il valore dell'argento, si rifiutò malgrado dell'assicurazione che ciò lo avrebbe tratto fuori dalla difficile situazione nella quale si trovava come detentore di argento, i fautori di questo metallo ne furono delusi; ma non per questo si ricredettero nè aiutarono il governo a mettersi in salvo, e fecero

il passo più ardito che mai si potesse, premendo sul Congresso, affinchè consentisse la libera coniazione dell'argento. Con questo provvedimento si pretendeva che il governo aprisse la zecca a tutto l'argento di cui erano sovraccarichi i governi europei, ed anche ad una parte dell'argento estratto in tutto il mondo per coniare dischi di 78 soldi e costringere il popolo a riceverli come dollari giusti, sia per mercede del lavoro, sia per prezzo delle merci. Ne sarebbe avvenuto che i mercanti europei, spedito qua l'argento, avrebbero ripreso questo coniato oppure carta corrispondente, e avrebbero comprato granaglie con dollari di conio legittimo, invece delle quantità eguali di granaglie che avrebbero acquistate in Europa o altrove con 78 soldi.

Questo fa ogni giorno l'Europa coll'India, coll'Argentina, con quanti paesi hanno il solo tipo argenteo. Il mercante inglese compra nell'India granaglie con argento deprezzato, le trasporta in Europa e le vende a prezzo d'oro, pagando in tal modo così poco i grani indiani che questi sono diventati un pericolo per i prodotti similari che noi americani esportiamo in Europa; lo che non avverrebbe se laggiù l'argento non fosse così deprezzato.

Da pochi mesi era in vigore il nuovo *Silver Bill* (Legge sull'argento) che imponeva al governo di più che raddoppiare gli acquisti, e già sul nostro paese si erano riversati dall'estero otto milioni di

dollari in più di quelli esportati: cosa inaudita in quindici anni, perchè la nostra esportazione di argento aveva sempre superato l'importazione.

Oltre che dall'argento delle nostre miniere noi siamo sopraffatti dall'argento europeo, in cambio del quale avremmo dovuto ricevere oro.

Nel mese d'aprile 1891 in diciotto giorni abbiamo esportato nove milioni di dollari in oro. Insomma sotto l'influsso del *Silver Bill*, l'Europa ha già cominciato a mandarci il suo argento scadente ed a sottrarci l'oro puro: cambio pericoloso per noi e del quale i nostri legislatori dovrebbero arrossire.

Pure le cose anderanno anche peggio. Si rifletta infatti che per quanto perniciosi fossero i due *Bills*, che imponevano al governo di acquistare argento, almeno il governo stesso lo aveva ottenuto al prezzo corrente, presso a poco per 78 soldi di 371 1-4 grani, coniando pretesi dollari soltanto per tale quantità, mentre colla libertà di coniazione avremo un cambiamento sostanziale, ed il detentore dell'argento si procurerà il dollaro con 78 soldi di argento.

L'audacia di una tale proposta è insuperata.

L'Unione degli Agricoltori (*Farmer's Alliance*), che fa tanto strepito per la coniazione libera, dovrebbe sapere che per ogni dollaro toglie al popolo ventidue soldi per metterli in tasca ai produttori di argento.

Tutti converranno meco che se il governo è quello che conia il dollaro di settantotto, dovrebbe

almeno guadagnare gli altri ventidue soldi; invece non ne gode affatto, perchè l'argento comprato al prezzo corrente darebbe, vendendolo oggi, una perdita di milioni. La coniazione libera dell'argento metterà i nostri agricoltori alla pari degli indiani, e se è vero che gli agricoltori nostri vi sono favorevoli, vuol dire che non sanno quello che si fanno, dacchè il tipo aureo e l'esodo dell'argento scadente gioverebbero particolarmente a loro, i cui prodotti si smerciano ordinariamente nei paesi che hanno il tipo aureo. Se il nostro agricoltore vuole empirsi le tasche di argento si faccia venditore a Liverpool contro argento al saggio più basso e si procuri i prodotti esteri dai paesi che hanno l'oro come moneta legale.

In questo modo venderà vile e comprerà caro, ma badi che dipende da ciò se il mercato nell'India e nelle Repubbliche dell'America meridionale è in condizioni anormali.

Giacchè in quest'anno i prezzi delle raccolte si presentano migliori, si cerchi di farsele pagare in oro.

Aperta a tutti la zecca per la coniazione dell'argento con le sue conseguenze riguardo alla valuta effettiva del dollaro — cioè 371 1-2 di argento pari a 78 soldi — si lavorerà giorno e notte in tutte le miniere del mondo per rovesciare il prodotto sul nostro mercato, l'Europa si disfarà a carico nostro dei 1100 milioni di argento scadente che ha sulle

braccia, sottraendoci tutto il nostro oro in cambio del suo argento, e la prospettiva della coniazione libera ci farà cadere nel tipo argenteo anche prima che la legge sia approvata.

Cito in prova di ciò quanto ha scritto il compianto ministro Windom:

« Probabilmente prima che il più rapido fra i corsieri oceanici abbia sbarcato il suo carico a Nuova York sarà stato nascosto l'ultimo dollaro d'oro o in qualche scrigno privato o nei sotterranei di qualche banca di depositi, in attesa di un alto premio di esportazione ».

È un mare infido quello sul quale ci siamo avventurati.

Domandi ognuno a sè stesso per qual ragione si deve lasciare l'oro per l'argento; potrà forse dire che i cittadini ed il paese staranno meglio?

Nessuno oserà tanto, e dal più accanito difensore di una tale mutazione del sistema monetario si potrà dire tutto al più che l'argento può fare le veci dell'oro, ma chi se non il possessore di argento può pretendere di attribuirgli un valore che intrinsecamente l'argento non ha? Chi se non costui si avvantaggerà non lasciando l'argento come il rame e il nikel nella categoria dove natura lo ha posto? Perchè aggiungergli qualità che non possiede?

La guerra all'argento non nasce da un'opposizione aprioristica. L'argento ha gareggiato coll'oro

in campo aperto, ed è padrone come qualunque altro metallo di metter fuori elementi migliori per far da saggio del valore. Acquisti l'argento valore più alto e più stabile e si sostituirà all'oro, ma perchè non si deve affermare e riconoscere la supremazia di un metallo come l'oro che ha vinto in un agone aperto a tutti? L'oro non ha bisogno di essere sostenuto dalle leggi ed è quello che è; il valore ne corrisponde esattamente al titolo in tutto il mondo, non è soggetto a deprezzamento, nè a speculazione — qualità egualmente importante — ed il valore non ne può crescere, come non può essere depresso.

Lo speculatore che sa di non potervi giuocar sopra non ne promuove le oscillazioni, e di questo fatto principalmente si deve tener conto come quello che garantisce in ogni caso la stabilità dell'oro.

Il tornaconto dello speculatore è in antitesi con quello del pubblico: lo speculatore guadagna quando il pubblico perde.

Per l'acquisto e per la coniazione dell'argento si adduce che la coniazione libera dell'argento rimedia alla eventuale scarsezza della massa monetaria. In questo caso si acquisti l'oro. Perchè procurarsi carta sull'argento, il cui valore è fallace e che minaccia pericoli ignoti, mentre si può trarre carta sull'oro, che è moneta vera, effettiva, legittima e non esposta a perdita?

È egli vero però che scarseggiamo di moneta, cioè dello strumento dello scambio? Questa è un'invenzione di nuovo genere.

La moneta non ha scarseggiato nel passato, ed ora abbiamo in più in circolazione per testa — uomini, donne e bambini — cinque dollari; ossia abbiamo più *mezzo circolante* per testa che ogni altro paese di Europa, eccettuata la Francia, dove si usano meno che altrove gli chèques, le tratte; per la qual cosa essa ha bisogno di maggior quantità di moneta di noi. Basta per conseguenza aver tanta moneta quanta è richiesta, purchè sia moneta giusta e non scadente; ma per esser certi che l'equilibrio non venga ad alterarsi bisogna comprare e coniare oro e non argento, perchè il valore che può aver l'argento nel futuro è incerto e la compra di questo metallo è stata molte volte una speculazione rovinosa.

Coloro che credono si debba aumentare la massa monetaria non sapranno che cosa rispondere a chi domandi per quale ragione l'oro non sia il metallo più indicato per l'acquisto e per la coniazione.

Siccome in America si produce tanto l'oro quanto l'argento e si estraggono ogni mese più di due milioni di dollari, costoro potranno fare questa sola obiezione: che ciò impedisce il rialzo nel prezzo dell'argento, che è il metallo del loro cuore; ma non potranno mai negare la maggiore convenienza dell'oro per la moltitudine dei cittadini. Ecco un altro

pretesto che si adduce per patrocinare l'argento. Molti politici sostengono che la moneta d'argento è, come suol dirsi, *nell'aria*, che il popolo ne ha bisogno perchè crede ch'essa faccia invilire il denaro e perchè stima potersi liberare più facilmente dai debiti a causa del minor valore dell'argento rispetto all'oro. Si badi però che per ridurre in valori i possessi ed i risparmi occorrerebbe un ribasso nel saggio dell'oro, ma fino a che la carta dello Stato si cambierà in oro alla pari, non avrà importanza la massa di argento comprato e coniato, nè avverrà il minimo cambiamento.

L'eguaglianza delle classi di fronte alla moneta non può venire alterata se non in seguito ad una crisi finanziaria e ad un precipizio del saggio dell'oro, da cui derivi un premio alto per ogni dollaro d'oro.

Chi s'immagini di salvarsi o far fortuna profittando delle difficoltà di un governo mentre si trova ingombro di argento deprezzato e per gli acquisti che deve fare di questo metallo, tenga a mente che tale aspettativa è vana.

Perchè si effettui bisogna che il governo sia cieco al punto da eguagliare l'argento all'oro; ma in un caso simile l'oro sparisce ad un tratto ed impone un premio a sè stesso.

Un ministro del Tesoro, che è uomo di senno, ha messo in chiaro gli effetti di tale disparizione.

« Il ritiro improvviso di 600 milioni di dollari d'oro, oltre al pànico inevitabile, cagionerebbe una contrazione del credito con rovine commerciali non mai vedute, ed il nostro paese precipiterebbe nel tipo argenteo, proprio nel momento in cui la coniazione non avrebbe più ragione di esistere, e i dollari d'argento cadrebbero alla pari della moneta di biglione ».

Per la qual cosa chi promuovesse siffatta catastrofe per farne suo pro sarebbe fratello gemello di chi facesse deviare un treno diretto per saccheggiarlo, o facesse rompere fra gli scogli una nave per rubare una parte del carico. Sarebbe ad un tempo speculatore e malfattore.

L'utile suo è in opposizione con quello della moltitudine ingannata.

Sentiamo dire ogni giorno che il popolo è favorevole alla coniazione libera dell'argento, o per lo meno che tollera le leggi presenti perchè crede poter disporre di tanto maggior massa di moneta, quanto più argento si conia. Vediamo se è vero.

Quando il governo fa acquisto di moneta divisionaria d'argento dà in cambio carta o dollari d'argento.

Chi li prende?

I possessori dell'argento; e come potrebbe questo denaro uscire dalle tasche loro per entrare in quelle della nazione? Per quanto si sa, i detentori di ar-

gento non regalano nulla e restituiscono alla pari — cioè col valore di cento soldi — i dollari che a loro costano settantotto soldi in pagamento di lavoro o di derrate. È mai possibile che vogliano dar di più per una stessa giornata di lavoro o per una stessa merce? Lo farebbero in un caso solo: quando venisse meno il valore fittizio attribuito all'argento deprezzato e la facoltà di acquisto di un dollaro venisse ridotta della metà. Calcolando la facoltà d'acquisto in ragione del valore dell'oro, essi darebbero sempre meno valuta di prima. E allora dove andrebbe il guadagno della nazione?

Il guadagno sarà tutto dei detentori dell'argento perchè daranno monete per il valore di settantotto soldi ricevendo in cambio un dollaro. Il dollaro dell'agricoltore e dell'operaio ha avuto fino ad ora il valore di un vero dollaro perchè gli sforzi del governo ne hanno sostenuto il valore, ma ammessa la libertà di coniazione, il dollaro d'argento cadrà a settantotto, valore effettivo, e agricoltore ed operaio saranno defraudati.

Per il bene dunque di entrambi e di quanti ricevono mercede occorre che la moneta sia del massimo valore: d'oro e non d'argento.

Fin qui ci siamo tenuti stretti all'oro come saggio del valore.

È stata una politica prudente? Converrebbe abbandonare l'oro che pur tengono caro altre nazioni

progredite, massime l'Inghilterra, per l'argento dei nostri vicini dell'America meridionale?

Abbiamo assiso il paese agricolo, industriale e minerario più potente del mondo sulla base granitica dell'oro, acquistando una prosperità ignota a quanti popoli vivono sotto il sole, nè vi è popolo presso il quale le giornate di lavoro sieno più remunerate, e sia maggiore il benessere.

Dobbiamo spezzar questa base o almeno metterla a rischio di essere spezzata? Tale è la questione che si discute oggi negli Stati Uniti.

Questo mio scritto sarà stato una fatica inutile se non riescirò a che il popolo faccia intendere ai suoi rappresentanti nel Congresso che qualunque cosa sia per avvenire, l'impronta della moneta repubblicana deve dire il vero. Il suo titolo deve essere il più alto, il più sicuro, il più stabile del mondo, e come nel passato così nel futuro, il saggio del valore non dovrà essere l'argento che oscilla, ma l'oro che non muta mai.

III.

COMUNANZA D' INTERESSI FRA CAPITALE E LAVORO.[1]

Mutua dipendenza dei principali e degl' impiegati. — Vantaggi della fiducia reciproca. — Il principale giova a sè stesso quando promuove l' istruzione, la ricreazione e la dignità sociale dell' operaio.

Un filosofo grande ha affermato che la ricompensa più alta sta nelle soddisfazioni che ci sappiamo procurare. Or bene, io penso di essermi procurata la maggiore delle soddisfazioni dacchè a molti dei miei compagni di lavoro ho potuto offrire il modo di aiutare sè stessi per mezzo di questa libreria, dove impareranno a farsi valere presso i principali, e a dare incremento ad un capitale intellettuale che non si sperpera e non si deteriora. È sventura che il moto irresistibile del nostro tempo concentri la produzione in opifici vastissimi ed esiga l'opera di migliaia di persone, distruggendo fra operai e principali l' intimità che cogli antichi metodi addolciva le reciproche loro relazioni. Le piccole botte-

---

[1] Discorso inaugurale della Libreria Carnegie.

ghe di una volta, con pochi lavoranti ed apprendisti, offrivano al principale l'occasione per conoscerli uno ad uno ed esser da loro conosciuto, di giudicarne le qualità ed il merito, come uomini e come lavoranti. Dall'altro lato il lavorante che sempre stava presso il principale si rendeva conto dell'andamento vero degli affari, dei pensieri, delle trepidazioni, degli sforzi fatti per riuscire, e quello che più monta, imparava a conoscere le qualità peculiari del principale stesso. Ora tutto questo è sparito.

Il sottoposto è un meccanismo umano, il principale è quasi un mito: trista cosa per ogni riguardo, ed alla quale non v'è rimedio, perchè lo svolgimento libero delle leggi economiche concentra sempre più in poche formidabili mani la produzione degli articoli di consumo comune, allo scopo di diminuire sempre più i prezzi a vantaggio del consumatore.

Tale produzione non si può più fare in piccole proporzioni, ed è necessario spendere milioni in meccanismi. La somma ragguagliata a tonnellate e yards delle così dette spese d'impianto è tale elemento del prezzo che la prosperità di un'impresa dipende dalla divisione di queste spese — che sono in pratica le stesse tanto in un grande quanto in un piccolo opificio — per mille oppure per cinquecento tonnellate di prodotti ottenuti in un giorno. Quindi la ragione dell'incremento annuale della produzione non dipende tanto dal produttore quanto

dall'esser egli costretto dalla concorrenza ad ampliare la produzione stessa di guisa che ragguagliate alle tonnellate e yards vengano a ridursi sempre più le spese d'impianto; nel che sta la salvezza del capitale impiegato.

In tali condizioni è dunque impossibile conoscere le migliaia di sottoposti; per lo che, ove non si voglia rinunziare a qualunque senso di affetto reciproco, bisogna che l'imprenditore estrinsechi sotto altra forma la sua cura per il bene di coloro dal cui lavoro dipende il buon successo, e destini una parte de' guadagni ad istituzioni come questa biblioteca, o all'apertura di magazzini cooperativi, sperando che coll'uso che ne faranno, i dipendenti sapranno dimostrare che corrispondono a tali sentimenti. Giova lusingarsi che in questo modo si manterranno i sensi di cortesia, di mutua fiducia, di rispetto ed estimazione che costituivano un giorno il carattere delle relazioni fra principale e sottoposti; nelle quali cose sebbene noi americani siamo più giovani e l'Europa ci sia maestra, mi rallegro nel vedere i segni che molti fra i nostri industriali aprono gli occhi e cominciano ad intendere quale è il dover loro di fronte ai dipendenti; ma un sintomo più importante sta nel desiderio manifestato dagli operai di costituire società che a loro saranno utili, imperocchè è bene volere e sapere aiutare gli altri, ma l'effetto maggiore si ottiene quando il popolo giunge ad aiutarsi da sè.

Un altro fatto caratteristico da notarsi è che generalmente in Pittsburgo la mano d'opera è pagata così bene che con un po' di buon volere l'operaio può fare ogni mese qualche risparmio. L'operaio che possiede casa di suo ha l'elemento principale dell'agiatezza, che gli procurerà in vecchiaia i comodi della vita e l'indipendenza.

Ho già detto quanto sia desiderabile che ci adopriamo in tutti i modi ad eccitare lo spirito di mutuo soccorso e di associazione fra principali ed impiegati. Credetemi, gl'interessi del capitale e quelli del lavoro formano un tutto unico, e come è nemico del lavoro chi cerca di fargli ostile il capitale, così è nemico del capitale chi gli volge contro il lavoro.

Ho studiato per anni questo argomento e mi permetterete di riferirvi un articolo da me pubblicato qualche tempo fa e intitolato: *Cagione ed essenza del conflitto fra capitale e lavoro, e rimedi che propongo.*

L'inconveniente proviene da questo: che gli operai non sono mai pagati secondo l'esigenze del momento. Qualunque grande impresa riceve la massa delle ordinazioni, per esempio, sei mesi avanti al prezzo che corre al momento in cui sono registrate. Osservando le operazioni dell'anno in corso avremo la chiave per risolvere tali difficoltà. Alla fine dell'anno passato le verghe di acciaio da consegnarsi in quest'anno stavano a dollari 29 per tonnellata sul

posto. Naturalmente le fabbriche si affrettarono ad accettare ordinazioni a questo prezzo, e così continuarono fino a che la domanda, crescendo inaspettatamente, portò i prezzi fino a dollari 35 per tonnellata. Ora le fabbriche americane sono costrette per i futuri sei mesi o per più ad assicurarsi ordinazioni che non ragguagliano a 31 per tonnellata allo scalo marittimo e a Pittsburgo; il che vuol dire 34 a Chicago; e frattanto stanno a loro carico le spese di trasporto del ferro, ec., onde per la maggior parte dell'anno il margine per i profitti è molto esiguo. Ma gli operai che sui giornali hanno letto delle grandi richieste di verghe d'acciaio, esigono anticipata la loro quota, alla quale danno diritto le difettose relazioni che passano attualmente fra capitale e lavoro, ed i principali si lagnano perchè sanno di aver dato quello che non erano tenuti a dare; donde ostilità e malcontento da parte loro. Ma guardiamo il rovescio della medaglia.

Nel commercio delle verghe d'acciaio avviene una depressione. Le fabbriche hanno ancora i magazzini pieni della mercanzia accumulata nei sei mesi a prezzi superiori al prezzo corrente, onde possono pagare giornate più alte di quelle che lo stato del mercato allora sembrava giustificare, ma avendo fatto il sacrifizio di pagare la mano d'opera più che non potevano, cercano di rifarsi durante la depressione: quindi malcontento fra gli operai, e il

ripetersi di dibattiti e scioperi come quelli che abbiamo avuti al principio di quest'anno.

In altri termini, l'impiegato vuole star meglio quando il principale sta peggio e *viceversa.*

Dobbiamo dunque instaurare un accordo pel quale i salari seguano la sorte dei prezzi e dei rialzi o ribassi nei guadagni dei principali. Una volta trovata questa soluzione, i principali e i dipendenti navigheranno sopra una medesima nave, lieti nella prospera, concordi nell'avversa fortuna; cesseranno i dissidi, e lo spirito di associazione sbandirà l'antagonismo fra dipendenti e principali.

Gli uni e gli altri debbono tendere con virile fermezza ad ottenere lo scopo usando un mezzo molto semplice: l'applicazione della scala mobile ai salari, di guisa che salgano o scendano ogni mese secondo il prezzo netto dei prodotti.

In questo modo il capitale non potrà mai più defraudare il lavoro.

Uno dei vantaggi di questa biblioteca sarà quello di permettervi la lettura delle gazzette locali e dei giornali commerciali, ed io vi esorto a leggerli attentamente, perchè fra molte false notizie potrete seguire nei migliori di quei periodici l'andamento vero degli affari. Non che i giornali riferiscano esattamente i prezzi delle derrate, essendo che ai commercianti convenga di colorire colle tinte più vivaci la situazione del rispettivo commercio e met-

tano in luce le vendite più grosse allo scopo di tenere i prezzi alti e spingere i clienti a comprare, nè usino dire il basso prezzo al quale sono stati costretti a vendere per vincere la concorrenza e per continuare il lavoro; ma ad ogni modo la lettura assidua di tali giornali v' insegnerà a formarvi un' opinione sull' indirizzo generale del commercio.

Dai giornali d' oggi, per esempio, rileverete che delle tredici nostre fabbriche di verghe di acciaio tre soltanto sono prospere. In tutto il West la sola North-Chicago fa verghe, ma, mi duole il dirlo, sembra che anch' essa non durerà sempre.

L' aspetto più affliggente delle contese fra capitale e lavoro, si è che ordinariamente il prezzo della mano d' opera non è tenuto basso dal capitalista, ma dalle guerre che sorgono in seno al lavoro stesso. Se, guardandovi attorno, ponete mente che in alcuni opifici si accetta di lavorare con una diminuzione del 10, 20, anche del 30 per cento e che a Johnstown ed Harrisburg il lavoro intelligente (*skilled labour*) si offre per meno della metà della giornata media in questo distretto, non vorrete darne biasimo al capitale, e terrete anzi per i migliori amici del lavoro quei principali che sono contrari alla riduzione dei salari e tentano impedirla per anni col sostenere i prezzi, ancorchè alla fine stremati dalla concorrenza dichiarino di doversi adattare anch' essi al livello comune per evitare interruzioni o cessa-

zione di lavoro e mettere in salvo il capitale ed il lavoro.

Il principale che primo riduce la giornata è nemico del lavoro, e quello che è l'ultimo a ridurla ne è l'amico più sincero, chè il nemico vero del lavoro non è il capitale, bensì il lavoro stesso.

Il più fido amico della nostra Repubblica in giorni difficili, colui che nella vita pubblica inglese ha dimostrato l'animo più alto, il radicale John Bright, interrogato sulla virtù che credeva più utile, rispose una volta: l'amore alla lettura, ed io ho imparato per esperienza ad essere in ciò d'accordo con questo grand'uomo.

Eccitate il vostro amore per la lettura: ecco il consiglio che vi raccomando.

Essendo io giovanetto nella città di Alleghany, al colonnello Anderson, la cui memoria mi è ancora veneranda, venne in pensiero, giacchè possedeva qualche centinaio di libri, di prestarli ogni sabato sera a ragazzi ed a giovanotti. Or voi non potete immaginarvi con quanta ansietà alcuni di noi, desiderosi di istruirci, aspettavamo la sera del sabato per cambiare i nostri libri.

Quegli che ora è mio socio principale in tutti i nostri affari, il signor Phipps, ed io ottenemmo dal benefico uomo libero accesso a questa miniera di sapienza, e posso perciò dirvi per esperienza personale che nulla conferisce al pubblico bene, nessun bene-

fizio è maggiore per la società quanto l'aprire a tutti i tesori raccolti nei libri.

Non è ancora spento il vecchio pregiudizio che osteggiava l'educazione del popolo, nè io me ne meraviglio quando penso a ciò che prima aveva nome di educazione del popolo, ed al tempo perduto facendo subietto di educazione un passato che aveva per fine principale d'insegnare non quello che si doveva fare, ma quello che si doveva sfuggire, e quando penso che nei collegi si esaurivano le forze dei giovani nello studio del latino e del greco, non più utili in pratica della lingua dei Choctaw.

Io stesso ho conosciuto molti insigniti di un grado accademico che non avevan letto Shakespeare o Milton. Sapevano di Ulisse, Agamennone, Ettore, ma che cosa sono questi personaggi mitici in paragone dei caratteri che ci offrono i nostri classici? Un gran bene ha fatto Russell Lowell affermando arditamente che nel solo Shakespeare vi sono più tesori che in tutta l'antichità classica. Si rimpinzavano i giovani coi particolari di avvisaglie fra barbari, insegnando loro a mutare una banda malandrinesca in una legione di eroi e così acquistavansi la nomèa di gente istruita! Istruita sì, ma per vivere in qualche altro pianeta, non nel nostro!

Questa non era istruzione, e serviva ad imbéverli di false nozioni e ad ispirar loro il disgusto della vita reale.

Laonde non mi meraviglio punto che sia sorta la reazione e duri ancora contro tal metodo educativo. Ho conosciuto io stesso dei giovani destinati agli affari, ai quali la istruzione ricevuta nei collegi aveva fatto danno.

Se avessero trascorso in un alacre lavoro gli anni passati nel collegio, sarebbero stati educati meglio in tutti i sensi, laddove il collegio ne fiaccò l'energia del carattere, ne addormentò gli spiriti giovanili, ed invece di proporsi una vita utile, la grande loro preoccupazione fu l'escogitare il modo di poltrire nell'ignavia.

Ma ora l'educazione s'intende diversamente, ed abbiamo cominciato a capire che una nozione di chimica val più della conoscenza di tutte le lingue che sono state parlate sulla terra, e che lo studio della meccanica giova più di tutta l'erudizione classica che si fa ingozzare ai giovani nei collegi. Vi può esser paragone fra quello che sa il greco e quello che conosce, per esempio, la stenografia o la telegrafia, la contabilità o la chimica? Non voglio dire con ciò che debba aversi in dispregio qualunque altra cognizione, chè tutte in un certo senso sono utili; voglio dire che, eccettuati i pochi i quali, innamorati delle anticaglie, si dilettano di frugare fra la polvere del passato e coloro che si dedicano a professioni liberali, per tutti gli altri l'educazione che s'impartisce nei collegi è veramente uno scapito.

È colpa soprattutto della mancanza di un'educazione bene intesa se il lavoro generalmente non è stato stimato secondo il suo vero valore. Il merito dell'educazione moderna non sarà mai apprezzato abbastanza, e perciò richiamo la vostra attenzione sulle scuole tecniche. V'è stato un tempo — e ne fanno fede i corsi dei collegi — in cui lo scibile era limitato; ma ora è così esteso che bisogna per forza dedicarsi ad un ramo solo e piccolo. Questa è l'èra degli specialisti, e voi che dovete vivere fra specialisti cercate di conoscere a fondo l'arte che vi dovrà alimentare.

Siete un meccanico, un chimico, un fonditore, un minatore? Leggete tutto quello che tratta di meccanica, di chimica, di fusione, di miniere, e fate che nessuno ne sappia più di voi nella vostra specialità; ma poi per addolcire e illuminare la vostra esistenza leggete un po' di tutto, imitando l'agricoltore che alterna le sue cure fra le biade ed i fiori che abbelliscono gli annessi della sua casa. Le biade sono l'occupazione, i fiori sono la ricreazione.

In questo tempo di transizione e di conflitti fra lavoro e capitale sarà per voi ottimo consiglio il dedicare le ore libere allo studio delle questioni economiche, imperocchè noi siamo governati da leggi inesorabili, come quelle dell'offerta e della domanda, della concorrenza, dei profitti e salari, leggi che troverete esposte nei trattati. Leggeteli e ricordatevi

che tanto è impossibile opporsi a queste leggi come a quelle che presiedono alla distribuzione della umidità nell'atmosfera o alla rotazione della terra intorno al suo asse.

Ma lo studio assiduo dei libri scientifici non esclude l'obbligo di leggere le opere letterarie, specialmente quelle d'invenzione, essendo, a mio parere, un pregiudizio l'antipatia contro le belle creazioni della fantasia, nelle quali molti uomini insigni hanno trovato riposo e conforto. Nulla infatti ricrea l'anima e il corpo — soprattutto l'anima — quanto un bel romanzo, nè fa torto ad una libreria avere principalmente opere d'immaginazione, essendo questa la forma letteraria senza dubbio che meglio di ogni altra contribuisce a distrarre coloro che sono costretti ad un lavoro faticoso dai doveri prosaici e monotoni della loro esistenza.

Ond'è che rispetto ai lavoratori i romanzi di Scott, Thackeray, Elliot, Dickens, Hawthorn non la cedono ad alcuna altra forma letteraria. Nessuno ignora quante invenzioni, quanti perfezionamenti si debbono agli stessi operai; or bene, non ne furono mai autori operai ignoranti, bensì artefici educati nel senso vero della parola, e che nella partita loro erano più istruiti degli altri. Forse non saranno stati lettori assidui, ma osservatori; e non è l'osservazione la forma migliore di educazione? Essi *intendevano*, e non monta sapere per qual via giun-

gessero ad *intendere*. Quello che li faceva stimare e li designava al favore del principale era il fatto ch'essi avevano veduta la difficoltà e trovato il rimedio, o il perfezionamento. La cognizione di quello che è stato fatto o si va facendo oggi nel mondo in un dato mestiere è il mezzo migliore per ottenere un ufficio, ed anche per diventar socio. In qualunque condizione l'operaio intelligente è più utile dell'ignorante, perchè la sua perspicacia si rivela ad ogni momento, e si tratti di un direttore, o dell'operaio che lavora colla pala, a condizioni eguali, viene stimato l'uno e l'altro secondo quello che sa fare.

Nel corso della mia vita d'industriale mi sono dovuto persuadere che la nostra società ha commesso molti sbagli ogni volta che ha dimenticato la regola semplicissima di non por mano a nulla se prima non si conosce dai direttori tutto quello che in cose analoghe è stato fatto nel mondo. Per aver dimenticato questa massima abbiamo perduto centinaia di migliaia di dollari, e soltanto dopo questa esperienza abbiamo fatto senno.

Alcuni principali temono che la troppa istruzione faccia prendere in uggia al popolo le occupazioni utili e monotone alle quali è costretto; ma tali ubbie mi fanno quasi perdere la pazienza. Costoro hanno torto e li smentisco senza riguardo.

Le difficoltà fra capitale e lavoro sorgono invece in ragione diretta dell'ignoranza dei principali e dei

dipendenti. Tanto meglio quanto più sono intelligenti gli uni e gli altri. Lo affermo per esperienza: il conflitto non proviene dall'educazione e dal sapere, bensì dall'ignoranza di una delle due parti.

Il capitale non conosce la necessità e i diritti del lavoro, e questo ignora l'esigenze ed i rischi del capitale. Ecco la vera cagione del dissidio.

Molti contrasti che sorgono fra queste due forze, l'una all'altra necessaria, sarebbero remossi quando il capitale apprezzasse le virtù di coloro che lo servono, ed i lavoranti avessero qualche nozione delle leggi economiche dalle quali il capitale è chiuso in un cerchio che non può rompere, ed io auguro che quelli fra gli operai che hanno il dono inestimabile dell'amore alla lettura, vogliano studiare con attenzione le leggi fondamentali alle quali non sfuggono nè capitale nè lavoro.

Che se la mia libreria contribuirà per questo rispetto ad estendere le vostre cognizioni, ne sarà giustificata la fondazione.

Ma non vogliate rinunziare a qualunque svago, perchè anche gli svaghi hanno la loro importanza, nè la vita è da prendersi troppo sul serio. Non è vero che riesca chi non si toglie mai dal lavoro. Imparate bene il whist, la tavola reale, il biliardo; pigliate diletto del baseball, del cricket, dei cavalli, di tutte le cose che possano procurarvi distrazione innocente

e riposo dalle vostre fatiche quotidiane. Il riso fa buon sangue, e attribuisco in gran parte la mia fortuna al fatto che, come spesso dicevano i miei soci, mi scuotevo d'addosso le inquietudini come l'anatra si scuote l'acqua. « Portate — dice Shakespeare — le vostre cure come si portano i vestiti, senz'accorgersene ».

S'incontrano nella vita molte persone le quali sarebbero riuscite se il mondo le avesse giudicate come giudicavano sè stesse, ma sono vittime di una allucinazione, perchè nessuno al mondo si stima da meno di quello che è, e tutti tendiamo ad essere da più.

Ogni principale studia i giovani che ha d'intorno, perchè vuole scoprire fra questi una capacità non comune che è per lui desiderabile ed utile più di tutto, e procura di tener seco chi è capace di far qualche cosa che meriti considerazione, come qualunque industriale ha piacere di avere sotto di sè uomini esperti, dei quali si possa fidare e che gli aumentino il credito. Per il capo di un'impresa è prova di capacità il sapere scegliere i collaboratori.

In questi scaffali troverete la storia di molti saliti in alto dalle nostre file. Nelle guerre, nei consigli, nei laboratori, nelle officine, il destino dei popoli non è mai stato deciso da coloro che si dicevano dotti perchè avevano ricevuto un'istruzione

essenzialmente classica, nè da patrizi, nè da principi. Le grandi invenzioni, i perfezionamenti, le scoperte scientifiche, le grandi opere letterarie sono state date al mondo da poveri, e quasi tutte le scoperte, i quadri, le statue, i canti, le storie più belle sono opera di chi al pari di voi all'inizio della vita si guadagnava onorevolmente il pane con un lavoro onesto. E debbono incolpare soltanto sè stessi tutti coloro — operai, soprastanti, direttori — che non sanno farsi apprezzare dai superiori. Nessuno può continuare a prestare un servizio nel quale si mostra incapace sebbene sia molto ricercato. Tutti possono pervenire agli uffici più alti, ma tutti possono anche discendere ai più infimi, se difettano delle doti necessarie o non sanno farle valere. Se tali doti posseggono, tutti i dipendenti possono diventare soprastanti, soprintendenti, magari soci e presidenti di società, nè debbono temere mai di essere licenziati, mentre siamo noi che dobbiamo temere di perderli.

È grato il vedere che a poco a poco nel nostro paese si vanno riducendo le ore di lavoro, di cui sarebbe partizione ideale: otto per il lavoro, otto per la ricreazione, otto per il riposo; ma sarebbe almeno desiderabile che negli opifici aperti giorno e notte fossero determinati tre turni da una legge. Noi, come sapete, lo tentammo rimettendoci centinaia di migliaia di dollari, ma la concorrenza ci co-

strinse a tornare in fila cogli altri, e perciò è forse miglior consiglio studiarsi di raggiunger lo scopo per virtù di leggi degli Stati confederati.

Separatamente, le fabbriche non possono far molto. Fa d'uopo che ciascun concorrente sia obbligato a far come l'altro, e che sieno tutti nelle identiche condizioni. Per conseguenza, bisogna esser certi che siffatte leggi sieno rispettate da tutti.

Per parte nostra ne saremmo lieti; ad ogni modo gli operai possono giungere, anche nelle condizioni presenti, agli uffici più alti, purchè sappiano far buon uso delle ore libere.

Da ora in poi non avrete bisogno di lavorare dodici ore, sebbene la maggior parte di voi da giovane abbia lavorato molto di più.

L'operaio moderno ha molti vantaggi sui suoi predecessori, e la scala mobile dei salari lo ha collocato molto più in alto come uomo e come cittadino.

La quota dei guadagni complessivi — del lavoro e del capitale — che si attribuisce oggi al lavoro è maggiore che in ogni altro tempo e tende costantemente a crescere, mentre non furono mai così bassi i profitti del capitale, e d'altra parte non furono mai così vili i generi di prima necessità. Con tutto ciò io spero che tali vantaggi cresceranno vieppiù in avvenire e che non sia al suo termine

la via faticosa percorsa dal lavoro per uscir dal servaggio, — quando i nostri vecchi si compravano e si vendevano colle miniere e colle fabbriche — di guisa che il lavoro conquisti altri notevoli benefizi ed una dignità sempre maggiore.[1]

---

[1] La scala mobile fu applicata ai salari dieci anni or sono dal signor Carnegie ed è ancora in attività. Giammai è sorta una difficoltà ed egli la giudica il sistema migliore.

IV.

IL RISPARMIO È UN DOVERE.[1]

Il risparmio è un indice di civiltà. — È uno dei maggiori doveri civili. — La formazione di un peculio è pure un dovere. — Il cumulo di una vasta ricchezza non è un merito e impone una grande responsabilità.

DOVERI DEI RICCHI.

L'importanza di questo argomento deriva dal fatto che l'abitudine del risparmio è la dote caratteristica che distingue l'uomo incivilito dal selvaggio, e la differenza sostanziale fra la barbarie e la civiltà consiste in questo, che lo spirito del risparmio si trova nella convivenza civile, e manca fra i selvaggi.

Le somme minuscole risparmiate ogni giorno da milioni d'uomini formano un cumulo enorme che prende nome di capitale e intorno al quale tanto è stato scritto. Se gli uomini civili disperdessero

---

[1] La parola *thrift* è intraducibile con una sola parola italiana. Oltre a quello del risparmio, della sobrietà, che è il significato principale, vi si adombra quello dell'iniziativa; ma non offrendo la nostra lingua una parola che comprenda i due concetti, abbiamo usato il vocabolo *risparmio* come quello che più si avvicina al pensiero dell'autore. Anche la celebre opera di Smiles, *Thrift,* fu tradotta in italiano col titolo *Risparmio;* Firenze, Barbèra. (*Trad.*)

ogni giorno della settimana, come il selvaggio, quello che hanno acquistato, è chiaro che il capitale non esisterebbe, ossia che non esisterebbero risparmi da destinarsi ad altri usi.

Per formarci un concetto di quello che il capitale fa nel mondo, prendiamo ad esempio quello che accade agli armatori quando hanno allestito una grande nave. Essi costruiscono un levriero dell'Oceano (*greyhound*), mettiamo, per 500,000 sterline da pagarsi dopo la buona riuscita della corsa di prova. Ma dove e come i detti armatori si procurano la somma per pagare gli operai, i fornitori del legname o dell'acciaio e tutti quelli che concorrono alla costruzione? Dai risparmi degli uomini civili, che sono una parte delle somme destinate ad essere rinvestite da milioni di persone industriose. I piccoli risparmi si depositano in una banca e questa li dà a mutuo agli armatori che pagano un frutto, e tanto è dire un armatore, come una manifattura, una ferrovia, un canale eccetera. Se non fosse il risparmio, noi non avremmo niente più di quello che ha il selvaggio.

PRIMO DOVERE È IL RISPARMIO.

Il risparmio è il fondamento di qualunque progresso. Senza il risparmio non si fa nulla di grande, nè navi, nè telegrafi, nè chiese, nè università, nè

scuole, nè giornali. Non si produce nulla che abbia valore se prima non si fa il gruzzolo, ed infatti nulla fu edificato, nè vi fu progresso fino a che l'uomo, a simiglianza del selvaggio, non fece risparmi; quindi il dovere più manifesto fino dall'età giovanile sta nel prefiggersi di provvedere all'avvenire proprio e a quello dei collaboratori. Poche norme sono salutari come questa che è stata sempre seguìta dai più saggi e dai migliori: spender meno dell'entrata.

In altri termini, è civile colui che mette da parte qualche cosa e non dissipa ogni giorno, come appunto fa il selvaggio, tutto il suo guadagno.

Il gran poeta Burns dà ai giovani questo consiglio:

« Chi vuole assicurarsi l'aureo sorriso di donna Fortuna, le corra sempre dietro senza stancarsi e acciuffi quello che può con tutte le malizie permesse dall'onore, non per nasconderlo entro un cespuglio spinoso o per fare ostentazione di lusso, ma per acquistarsi il dono glorioso della indipendenza ».

Avvertimento profondo che il lettore, spero, vorrà tener caro, giacchè non provvede alla propria dignità nè può essere felice e neppure tranquillo chi ha bisogno degli altri per andare avanti. Costui non può dirsi uomo e non può annoverarsi fra i cittadini rispettabili della Repubblica.

La sicurezza ed il progresso del nostro paese non dipendono da coloro che hanno ricevuto un'educazione raffinata, nè dai pochi milionari e neppure

dal maggior numero dei veri poveri; bensì dalla moltitudine dei lavoratori sobri, intelligenti, industriosi, economi, chè non sono nè ricchi nè veramente poveri.

IL DOVERE DEL RISPARMIO HA I SUOI LIMITI.

L'uomo economo è per lo più assestato, tranquillo, ossequente alle leggi, buon marito e buon padre.

Non importa del resto che la somma risparmiata sia considerevole. È sorprendente invece con quanto poco si viva, e tutta la differenza sta in una modesta casa già pagata, e poche ma ben poche centinaia di lire, le quali la gente frugale si procaccia con una facilità che non si crede. La grande ricchezza è altra cosa ed è meno desiderabile.

I milioni non debbono essere lo scopo del risparmio e molto meno è un dovere il metterli insieme.

Al contrario è brutta cosa farne lo scopo dell'esistenza.

L'obbligo del risparmio cessa quando uno ha provveduto all'agiatezza di coloro che lo circondano. Chi tesoreggia milioni è avaro, non economo. Le condizioni presenti dell'industia fanno sì affluire la ricchezza nelle tasche di qualcuno oltre il bisogno ed i milioni si accumulano come conseguenza na-

turale dell'iniziativa, dell'avvedutezza, di una particolare attitudine per l'organamento degli affari, e non come effetto del risparmio inteso nel senso ordinario.

Coloro che in tarda età si affaticano soltanto per accrescere già grandi ricchezze, sono schiavi dell'abitudine, contratta in gioventù, di correr dietro al denaro. Sulle prime essi dispongono come vogliono del denaro risparmiato, ma in seguito il denaro doventa il loro padrone, nè sanno più tornar liberi, tanto è prepotente l'abitudine così nel bene come nel male. Non l'uso, sibbene l'abuso dell'istinto del risparmio fra uomini civili fa nascere siffatta categoria di persone. Ma nessuno che sappia doversi considerare il superfluo quale un sacro deposito che ha il dovere di amministrare per il bene pubblico, cadrà vittima di tale abuso. L'uomo dev'essere sempre signore di sè, tenere il denaro nella condizione di un subalterno, e non lasciarsene dominare in guisa da diventare avaro.

Dovere di ognuno è innanzi tutto il formarsi un peculio che gli assicuri l'indipendenza, ma oltre a questo v'è il dovere di aiutare coloro che, meno fortunati, sono rimasti nell'indigenza, e di contribuire alla prosperità comune, attesochè le varie imprese alle quali un cittadino può dedicarsi, non avrebbero fruttato un guadagno sufficiente per lui e per la famiglia, se il potere pubblico non avesse steso sopra di loro l'ombra protettrice della legge.

Tutto quello che avanza al bisognevole appartiene legittimamente a questo potere, la cui protezione ha assicurato al cittadino l'esistenza prima e poi il trionfo, ed è nobile scopo della vita il tentare che il mondo in un modo o in un altro diventi migliore di quello che l'abbiamo trovato.

Il superfluo deve contribuire a perfezionare il nostro carattere e collocarci fra i nobili per legge di natura (*nature's noblemen*). Quindi per voi deve essere quasi un obbligo il rendervi conto dell'importanza che ha il dovere del risparmio.

Quando cominciate a guadagnare mostratevi uomini civili mettendo sempre da parte qualche cosa, e non siate simili al selvaggio ignorante che sperpera tutto.[1]

---

[1] Questo scritto fu pubblicato nel giornale per la gioventù *The Youth's Companion*, del settembre 1900.

V.

COME SI CONQUISTA LA FORTUNA.[1]

Il vantaggio di muoversi presto. — L'università non è necessaria per riuscire negli affari. — I ragazzi poveri sono i vittoriosi nel nostro tempo. — La capacità degli uomini d'affari si fa sempre conoscere.

L'agricoltura da una parte, l'industria dall'altra, costituiscono i due grandi eserciti del lavoro informati a due tendenze opposte.

Nell'agricoltura tutto spinge alla divisione della terra fra i molti; nella industria tutto spinge all'aggruppamento delle imprese fra i pochi.

Premessa erronea del libro del George *Progresso e Povertà* è l'affermazione che il possesso della terra si vada restringendo fra pochi, e ciò egli non avrebbe affermato se avesse posto mente al censimento della terra, dal quale avrebbe appreso che l'estensione media della proprietà degli Stati Uniti da 203 acri nel 1850, da 199 nel 1860, da 153 nel 1870, era discesa nel 1880 a 134.

La ragione della rapida divisione della terra è ovvia.

---

[1] Dal giornale *The New York Tribune*, 13 aprile 1890.

Il colono che coltiva personalmente un piccolo appezzamento ne tiene lontano l'ingordo capitalista che vorrebbe coltivare in grande colle braccia degli altri.

In Inghilterra è avvenuto il fatto caratteristico che i piccoli possessi vi hanno risentito meno dei grandi i danni della crisi agricola, e tanto là quanto qua abbiamo la prova che quando non s'intralcia l'azione imparziale delle leggi, il possesso della terra tende a suddividersi sempre più: fatto sociale della massima importanza, del quale un pensatore deve rallegrarsi, in quanto che la prevalenza dei piccoli sui grandi proprietari rinforza ed assicura l'elemento sociale che è il fondamento vero della civiltà, non essendo in un popolo forza essenzialmente conservatrice del buono, del giusto, di ogni maniera di virtù, più di coloro che coltivano direttamente il proprio fondo, ed è ventura che l'esperienza abbia dimostrato nessuno coltivar meglio di colui che vi si dedica personalmente colla propria famiglia.

L'altro esercito del lavoro — l'industria — è retto dalla tendenza opposta, che mira a concentrare affari ed industrie in pochi vasti opifici.

L'abbassamento nei prezzi dei manufatti è stato sorprendente e non era mai sceso a questo punto. Ora la causa di ciò sta appunto nell'accentramento. Una fabbrica offre ogni giorno 1700 orologi a pochi

dollari l'uno, altre danno a pochi soldi il metro molte migliaia di tessuti di cotone al giorno, i produttori di acciaio offrono al giorno 2500 tonnellate, e quattro libbre di acciaio raffinato si vendono 5 soldi, e così via dicendo per qualunque industria.

Suddividendo le grandi in tante piccole fabbriche, bisognerebbe sospendere la produzione di molti articoli, perchè l'esito dipende spesso dall'entità della produzione, laddove raddoppierebbe ed anche triplicherebbe il prezzo di ciascun articolo quando questo si dovesse manipolare in piccole proporzioni.

Per ora non si vede spuntare nel mondo industriale una forza capace di bilanciare la legge di accentramento, mentre al contrario si fa manifesto ogni giorno più che maggiore è la produzione, minore è il costo per ogni cento articoli prodotti.

In questo modo si spiega il rapido e continuo aumento di capitale dell'imprese commerciali ed industriali, tantochè vediamo talvolta cinque, dieci, quindici e fino venti milioni riuniti in una società sola.

QUALI PROBABILITÀ HA PRESENTEMENTE UN GIOVANE?

Una tale condizione di cose ha dato origine ad una lagnanza che io spero poter mostrare irragionevole.

Ad un giovane ben disposto si affaccia spesso il dubbio che alle persone sprovviste di capitali sia

mai possibile uscire dalla categoria dei salariati, e la via che conduce alla direzione ed alla consociazione gli apparisca sbarrata dai grandi stabilimenti che a guisa di un leone impediscano il passo.

Chi si è arruolato nell'esercito agricolo non ha nulla da temere dal capitale, perchè per diventar colono basta una così piccola somma che è facile metterla da parte o farsela prestare, e la sola concorrenza dalla quale si deve difendere è quella di gente della medesima classe e condizione. Certamente il meccanico o il giovane che voglia impiantare una fabbrica per conto suo o diventar socio di quella dove lavora, deve vincere assai più difficoltà che non il giovane colono; ma non sono difficoltà nè insuperabili, nè maggiori di altre.

Tali difficoltà non possono solleticare un ambizioso; ad ogni modo conviene aver presente in ogni caso che se la gara nelle industrie e negli affari sarà ardua, il premio sarà infinitamente maggiore.

L'enumerazione delle tante industrie meccaniche aperte nel nostro paese e l'elenco di coloro che si sono fatti un nome mondiale nella tecnica finanziaria, metterebbero in chiaro che a capo delle dette industrie, come delle grandi case bancarie, stanno uomini venuti su dal popolo, e che i potenti milionari d'oggi si educarono alla scuola più rigida di tutte: alla scuola del bisogno.

SI CERCA UN GIOVANE FATTOSI UOMO ALL'UNIVERSITÀ.

Un banchiere di qui, da me richiesto, mi fornì un giorno l'elenco di più che trentasei tra direttori d'Istituti di credito, vice-direttori e cassieri, fra i quali non ho trovato un solo laureato, e questo è un fatto meritevole di considerazione. Ne ho fatto ricerca altrove e ne ho trovati non di rado in uffici fiduciari, ma pochissimi alla direzione degli affari.

Di ciò non mi meraviglio.

Gli altri si erano mossi troppo tempo prima di loro, fra i dieci e i venti anni, nell'età più adatta per apprendere, e mentre lo studente stava imparando qualche cosa delle brighe insulse e barbare di un remotissimo passato, o si affaticava a sviscerare il meccanismo delle lingue morte — che in riguardo alla pratica degli affari è uno studio buono per un altro pianeta — il futuro capitano di una industria si addestrava con ardore alla scuola dell'esperienza, e ne coglieva frutti utili per i trionfi dell'avvenire.

Non intendo condannare gli effetti degli studi accademici rispetto ai professionisti, ma poichè non s'incontrano ex-studenti universitari in uffici importanti nel regno degli affari, è naturale il concludere che per chi vuol dedicarsi a questo ramo

dell'attività umana l'istruzione come s'impartisce nelle scuole superiori sembra esiziale. Si noti però che gli stipendiati non sono, rigorosamente parlando, gente di affari; laddove capo di una industria è colui che ha iniziativa personale e che aspetta la ricompensa dal buon successo.

È questa la gara nella quale poche probabilità di vittoria stanno a favore del baccelliere e del dottore che si mette a venti anni contro il ragazzo che ha spazzato l'ufficio e che a quattordici anni comincia come garzone di bottega. Vi sono bensì dei dottori, figli di uomini d'affari, che imparano a condurre imprese già avviate, ma sono pochi in paragone di quelli che non sanno andare avanti.

È vero però che in questi ultimi anni le scuole politecniche hanno cominciato a dar buoni frutti nel ramo delle industrie, ed il meccanico praticone che fino ad ora ha avuto tutti gli onori nelle imprese industriali, avrà nei giovani che abbiano fatto studi scientifici rivali che gli daranno molto da fare.

Tre fabbriche d'acciaio, le più vaste del mondo, sono ora dirette da tre giovani usciti da tali scuole, che fra i quattordici e i venti anni lasciarono la teoria per la pratica. Essi possono considerarsi come tre tipi dei prodotti di tali nuove scuole, e nessuno di loro ha ancora trent'anni. Si noti che la maggior parte dei direttori che dipendono da loro hanno la stessa origine.

Ora i giovani educati in tal modo hanno sui meccanici praticoni il vantaggio di una mente aperta, scevra di pregiudizi, e per l'abito scientifico di cercare il vero, pronta ad accogliere le idee nuove.

È stato inapprezzabile l'operaio meccanico, lo è, e lo sarà; ma egli ha negli affari concetti ristretti, perchè ordinariamente è in là cogli anni quando comincia ad avere una certa autorità. Ciò non avviene per il ragazzo che ha fatto studi scientifici, perchè non ha pregiudizi e fa buon viso all'ultima invenzione o ad un nuovo metodo, senza preoccuparsi di chi l'abbia scoperto. Egli fa sua l'invenzione che batterà il *record*, e scarta senza esitazioni le proprie, mentre vi rinunzia di rado l'operaio meccanico pervenuto ad esser direttore. Non si debbono dunque tenere a vile i vantaggi dell'istruzione, ma bisogna che essa sia idonea al fine che si propone e confacente ad un uomo che vuol fare fortuna.

Negli affari commerciali, finanziari e mercantili, come nelle manifatture, non bisogna cercare qual debba essere il posto del meccanico istruito o del pratico, ma quello che entrambi hanno lasciato da fare agli altri. E veramente hanno lasciato da fare ben poco.

Rispetto alle industrie troviamo il meccanico pratico fondatore e direttore di imprese rinomate; rispetto al commercio e alla finanza, il ragazzo di

banco è quello che ha dimostrato di essere il vero principe incognito che prende possesso della sua eredità. Essi formano la classe vittoriosa. Quelli che in conclusione prevalgono negli affari di qualunque genere, sono il povero impiegato ed il meccanico pratico che non ha il sussidio nè di capitali, nè di famiglia autorevole, nè di studi superiori. Sono costoro che raggiungono la vetta; e che innalzandosi dalla condizione di stipendiati e rischiando arditamente tutto per iniziare un' impresa, ne prendono la direzione. Invece gli ex-studenti rimangono oscuri nelle file dei subalterni, impiegati di fiducia, ma stipendiati, perchè nè il capitale, nè il nome, nè l'istruzione acquistata all' università, nè tutte queste cose insieme possono competere vantaggiosamente coll'energia e la volontà indomita della povertà sitibonda di conquista.

Affinchè non si dica che mi servo di tutto per screditare ed avvilire l'insegnamento universitario, giova metter bene in chiaro che quelli di cui parlo sono i giovani poveri che debbono guadagnarsi il pane. Quanto agli altri, che possono affrontare le spese dell' università ed hanno l'esistenza assicurata, chi scrive non intende certamente allontanarli da tali studi, perchè di fronte ai loro studi il guadagno di un milionario è meno che niente; ma per un giovane povero il procacciarsi l'indipendenza è un dovere, e il compier un tale dovere vale

più che un'istruzione universitaria per quanto preziosa essa sia. Una larga istruzione affina il gusto e sprona assai più che la brama delle ricchezze, ed introduce chi sa profittarne in un regno di delizie negato al milionario ignorante, e l'asserire che per gli affari non è una buona preparazione, è prova che tale istruzione ha bisogno di svolgersi in una sfera più nobile. Si può ricevere anche fuori della scuola una istruzione conveniente, nè il genio nasce come una pianta indigena nei giardini dell'Accademia, può essere un fiore selvatico che cresca da sè, ma la media degli uomini ha bisogno dell'università.

LE SOCIETÀ ANONIME SCOMPARIRANNO?

Il giovane volenteroso di oggi cui non ha sorriso ancora la dea Fortuna può credere impossibile l'iniziativa di nuovi affari, e questo dubbio non è assolutamente infondato perchè è infatti più difficile oggi che nei tempi passati, ma è differenza di forma, non di sostanza. Mai come ora un giovane esperto ha potuto ottenere così facilmente una compartecipazione in un'impresa. Non solo tutte le porte gli sono aperte, ma girano meglio sui loro cardini: non si richiedono capitali, la famiglia non conta nulla, ed una capacità vera, effettiva non è stata mai braccata come adesso nè è stata mai tanto remunerata.

La legge per la quale le grandi industrie e gli affari commerciali, manifatturieri e finanziari tendono a concentrarsi in poche fabbriche, ne presuppone un'altra. Gl'impiegati stipendiati sono incapaci di dirigere queste grandi agglomerazioni, e gli affari non ottengono successo buono e costante se non quando i pratici che li hanno in mano vi hanno compartecipazione pecuniaria diretta; onde sembra che nelle industrie i giorni delle società anonime sieno contati. Io ho dovuto prestare un'attenzione speciale alle operazioni di grandi opifici posseduti da centinaia di capitalisti ignoti ed assenti e condotti da stipendiati. Credo invece che un'associazione di comproprietari direttamente interessati, all'opposto delle altre associazioni che durano fatica a chiudere in pari il bilancio annuale, debba dare buoni dividendi.

Certi grandi magazzini di panni per uomo e per donna che hanno cointeressato i loro impiegati più esperti nei profitti procedono bene, mentre quelli che fanno assegnamento soltanto sugli stipendi vanno indietro; tanto è vero ciò, che il cointeressamento è stato applicato utilmente perfino ai primi camerieri d'albergo. Il principio di una siffatta cooperazione si viene applicando in tutte le grandi aziende, la cui prosperità, ordinariamente, è in relazione diretta col maggior numero dei lavoranti più capaci ammessi al cointeressamento. Le manifatture che non

contano dei pratici fra i soci dovrebbero rimediare subito a questa mancanza, e probabilmente i prescelti saranno o i migliori operai meccanici che si saranno fatti conoscere lavorando per pochi dollari al giorno, o i giovani usciti dalle scuole politecniche. Tutti i giorni abbiamo esempi di società che, non volendo cointeressare dei giovani che prometton bene, li perdono, e poi li veggono cointeressati da qualche altra ditta manufatturiera o commerciante che invece sarà stata in vedetta per scuoprire quella preziosa mercanzia che è la capacità.

Fino ad ora le società non hanno ricompensato degnamente questi direttori *in fieri*, ma converrà che vi si adattino se vorranno resistere alla concorrenza dei lavori eseguiti da coloro che saranno stati ammessi alla compartecipazione degli utili.

Debbo però fare questa avvertenza ai giovani: che le società hanno il vantaggio che le loro azioni si vendono facilmente.

L'operaio ha un mezzo facile per acquistare interesse diretto in qualunque manifattura: con 50 oppure con 100 dollari diventa azionista. È una forma d'investimento dei risparmi degli operai che si fa ogni giorno più comune.

Molte industrie sono così bene dirette, hanno tanti capitali e tanto buon nome da dare un bel dividendo, e l'operaio che si faccia iscrivere nel libro degli azionisti darà ai principali la prova più gra-

dita di capacità e di senno. Se non che gli operai sono spesso ritrosi a far vedere ai principali che la loro mercede lascia un margine per il risparmio; ma questo pregiudizio è un errore, dacchè il lavoratore che risparmia è un lavoratore tenuto in conto, ed il principale accorto scorge in ciò il primo indizio di qualità non comuni; cosicchè in vece di diffidarne, le società stesse dovrebbero stimolare i migliori operai ad investire i risparmi nelle loro azioni.

Soltanto per questa via le società possono avere speranza di gareggiare colle singole manifatture che hanno scoperto il vero segreto per ottenere la vittoria, cioè la compartecipazione degli utili con quelli che ne sono gl'istrumenti principali.

È passato il tempo dell'azionista anonimo che intascava il dividendo senza prendersi cura di nulla, ed è vicino il giorno di chi prenderà parte attiva nella produzione. Non si scoraggi dunque l'operaio pratico, ma si faccia animo perchè ogni giorno più al lavorante veramente esperto sarà facile dettar le condizioni al principale. Se una volta vi era un mezzo solo per esser promosso, oggi ne abbiamo a dozzine.

Le grandi imprese divideranno in futuro gli utili, non fra i cento ignavi capitalisti che nulla fanno per la buona riuscita dell'impresa, ma fra le centinaia di subalterni, dalla cui capacità ed operosità dipende in gran parte il buon successo.

All'azionista che stà lontano si sostituirà un lavoratore capace che starà sul posto. Chi vuol sapere quello che occorra ad un giovane volenteroso, apra il libro di Giorgio Elliot che tratta la questione senza circonlocuzioni: « Volete sapere con qual mezzo sono riuscito? Ho tenuto gli orecchi e gli occhi aperti e ho trattato come cosa mia gli affari del mio principale ».

Oggi per essere spinti in su, bisogna innanzi tutto richiamare l'attenzione, e far qualche cosa che esca dal comune, oltrepassando la cerchia ordinaria dei propri doveri; bisogna senza esservi obbligati proporre o impedire qualche cosa cui non siamo astretti e che si poteva non fare senza incorrere in rimproveri. Non importa se il giovane ha attratto l'attenzione del soprastante, o soltanto dei compagni. Il gran passo è fatto, giacchè la promozione dipende dal superiore immediato. Al giovane toccherà arrampicarsi più su che potrà.

Sentiamo spesso lagnarsi che mancano occasioni per mettere in mostra la capacità, e che una volta mostrata non è apprezzata; ma anche questa lagnanza ha poco fondamento, perchè al superiore immediato giova porre il subordinato nell'ufficio più alto, visto che al buon nome dell'impresa conferisce il buon andamento non di un solo, ma di tutti i servizi. Non v'è forza umana capace di tenere indietro chi sentendosi tanta virtù di passare

avanti agli altri vuol mettere in evidenza il proprio merito. È poi cosa notoria che molti pratici hanno acquistato fama e ricchezze studiandosi di perfezionare da sè e senza l'altrui aiuto le proprie invenzioni.

I perfezionamenti poi sono facili a trovarsi dai pratici, perchè costoro hanno modo di conoscere tutti i termini del problema.

Molti dei nostri notevoli progressi sono avvenuti in tal modo, e coloro che ne sono gli autori dovrebbero procurare di esser fatti compartecipi dei profitti piuttosto che chiedere un aumento di stipendio. Sia pure che l'affare nel quale sono impegnati non riesca; siccome essi vi hanno messo del loro, hanno la convinzione che debba riuscire e alla fine riesce.

Qualunque affare ha i suoi alti e bassi; depressione e rialzo si alternano; un anno è buono, molti sono cattivi: è legge del mondo degli affari, e ricercarne i motivi ora non occorre. Ne viene la conseguenza che un giovane di buona volontà può scegliere tanto l'uno quanto l'altro affare: ma ogni affare ben condotto in un certo corso d'anni può dare un buon guadagno.

PERICOLI PER I GIOVANI.

Il giovane che ha già il piede sulla staffa e sta per cominciare la corsa può imbattersi in tre ostacoli, di cui già mi sono occupato, ma forse giova insistervi.

Primo di tutti e veramente pericoloso: l'ubbriachezza; ma per quanto raro possa essere l'ingegno del giovane dedito ai liquori, occuparsi di lui è tempo perso; soltanto il disinganno sarà in ragione del suo ingegno.

Secondo ostacolo è la speculazione. Gli affari che fa uno speculatore non solo sono diversi, ma addirittura incompatibili con quelli dell' industriale e del vero uomo d'affari.

Per riuscire nel mondo degli affari bisogna che tanto il produttore quanto il mercante abbiano l'occhio unicamente ai profitti. Il produttore deve stare attento ai prezzi correnti. Vi è convenienza a vendere, venda, e quando occorre comprare, compri senza badare ai prezzi nell'uno e nell'altro caso.

Non conosco un produttore nè un uomo d'affari impigliati nella speculazione che sieno stati costantemente fortunati; se oggi sono ricchi, il giorno appresso posson essere falliti. Il produttore procura di produrre molto, a ciò si dedica e con ciò si acquista lode; il mercante, di smaltire le merci; il banchiere, di fornire i capitali.

Il terzo ostacolo — cugino carnale della speculazione — è la firma sulle cambiali. Agli uomini d'affari occorrono, secondo i casi, ora piccole somme ora grossissime, e siccome sono tutti in condizioni identiche, la tentazione di prestarsi reciprocamente la firma è grande; ma è uno scoglio dal quale bisogna star lontani.

Vi sono sì dei casi nei quali è dovere il venire in aiuto degli amici, ma v'è una regola che toglie d'impaccio: nessuno firmi l'obbligazione di un altro se non ha abbastanza per pagare senza detrimento dei propri affari; altrimenti non sarebbe onesto, giacchè siamo responsabili verso coloro che hanno avuto fiducia in noi, ed il creditore ha diritto che il suo credito e il suo capitale rimangano intatti. Per la propria firma vadano, come dice il poeta, « gli averi, il nome e il sacrosanto onore », ma agli altri, in qualsiasi evento, si dia l'aiuto che si può prestare senza pericolo della garanzia già prestata al proprio creditore. È dunque regola salutare dar piuttosto in contanti il risparmio fatto anzichè la firma o la mallevadorìa.

Molti giovani non riescono perchè non unificano gli affari e perchè sono inclinati a cercare investimenti altrove; laddove conviene raccogliere il pensiero e fin l'ultimo dollaro nell'affare che si ha fra mano. Non bisogna mai sparare a caso. Qualunque affare, sia pure di poca importanza, rende più per l'aumento del capitale nel proprio magazzino, e nessuno maneggia i capitali impiegati in affari come li maneggiamo da noi stessi. Il principio che non si debbono porre tutte le uova in un paniere solo non è applicabile a ciò che forma lo scopo della vita.

Mettete tutte le uova in un paniere solo e poi sorvegliate il paniere.

Gli affari d'ogni sorta procedono bene e rapidamente quando sono raggruppati in poche aziende; nondimeno si vede ogni giorno che al loro buon successo è necessaria una vera capacità compartecipante agli utili.

Sotto forma di società anonime di cui si vendono ogni giorno le azioni, o di associazioni che hanno giudicato necessario l'ammettere i lavoranti alla compartecipazione, o d'imprese mercantili che soltanto col cointeressare le capacità eccezionali possono dare incremento ai loro negozi; in ogni parte infine del mondo degli affari molte altre strade più larghe e più piane di una volta stanno aperte all'operaio sobrio, lavoratore e capace, alla gioventù istruita nelle scienze esatte, al garzone di banco, all'impiegato; e per tali strade essi possono conseguire un trionfo che la storia c'insegna non aver mai conseguito fin qui le classi a cui essi appartengono.

A quelli dunque fra i giovani che vanno deplorando di non avere occasione di far mostra della propria capacità e di essere ammessi nella società si attaglia la vecchia risposta:

« Non è colpa degli astri, o Bruto mio, ma di noi stessi se restiam fra gl'imi »[1].

---

[1] SHAKESPEARE, *Giulio Cesare*, atto I, scena II.

VI.

DELLA RICCHEZZA E COME SI DEVE USARE.[1]

La povertà è un incentivo per farsi un nome. — Il di più della ricchezza dà origine a nuovi bisogni. — La ricchezza favorisce il raggruppamento e il rinvilio della produzione.

Gladstone ha detto recentemente che la ricchezza è il grande affanno del mondo, come dimostra il fatto che i giovani, essendo quasi tutti nati in povero stato, debbono obbedire la santa legge che per il loro bene impone « doversi guadagnare il pane col sudore della fronte ».

È di moda considerare la povertà come un male e compiangere il giovanotto che non è nato, come diciamo noi americani, con un cucchiaio d'argento in bocca. Ma io faccio mia di cuore la sentenza del nostro presidente Garfield « essere la povertà la più bella eredità che possa toccare, nascendo, ad un fanciullo », e non è stolta la mia profezia che ogni cosa buona e grande sarà compiuta da chi nascerà povero.

Apostoli di un'idea, insegnanti, inventori, statisti, poeti ed anche uomini d'affari non escono dalle

[1] Da una Conferenza tenuta all'Union College di Schenectady nello Stato di Nuova York.

file dei figli di milionari o dei nobili, bensì dall'abituro degli umili.

Pensate ai « nomi immortali di coloro che non sono nati per morire » e vedrete che ben pochi non hanno avuto la fortuna di essere cullati, nutriti, allevati nella scuola eccitatrice della povertà. La ricchezza ereditaria, narcotico funesto, snerva tutte le virtù morali ed intellettuali che intendono ad un alto fine, e se c'è tra voi qualche giovanotto non costretto a guadagnare ed a penare per sostentarsi, io gli esprimo la più sincera simpatia, e s'egli fra i suoi pari sarà un'eccezione diventando un cittadino che farà onore a sè stesso e sarà utile al pubblico, oltre alla simpatia avrà il mio profondo rispetto, perchè chi respinge le tentazioni di una ricchezza ereditaria è « il sale della terra » e merita doppio onore.

Il *Sun* di Nuova York, il cui direttore e proprietario avete avuto il piacere e l'onore di ascoltare poco tempo fa, insegna molte cose buone; onde vi chiedo il permesso di darvi lettura di uno de' suoi scritti luminosi.

I NOSTRI RAGAZZI.

I moralisti a corto di argomenti domandano ogni tanto: che cosa fanno i figli dei nostri ricchi e dei nostri uomini grandi? A ciò risponde la statistica con una serie di notizie sulla loro tristizia e

sulla loro brutta fine; ma i moralisti pongono male la questione fino dal principio. Il torto non è di questi sciocchereli che sono soltanto dei disgraziati, ma dei genitori.

Figuratevi un bel tipo di cane da seguito molto fortunato nella sua caccia che avesse raccolto in buon numero dei cervi in un parco e dopo averli ingrassati dicesse ai suoi figliuoli: Qua, ragazzi, io ho durato non poca fatica a cacciare questi cervi ed ora vorrei vedervi divertire. Io sono stato tanto avvezzo a cacciare in fitte boscaglie che non so perderne l'abitudine, ma voi entrate nel parco e fate il comodo vostro. Il cane da seguito sarebbe mal giudicato da un padre della nostra razza, il quale gli direbbe: « Signor cane, voi guastate i vostri figliuoli; facendoli mangiar tanto senza durar fatica, piglieranno la scabbia e cento altri malanni, e se non creperanno si romperanno i ginocchi. Date loro, per Bacco, del pane di crusca e fateli lavorare ».

Or bene, costui fa con gran sussiego quello che rimprovera ai cani e ai gatti. Rovina i figliuoli, e quando sarà vecchio si lagnerà tristamente, dopo aver fatto tutto per loro, di non essere stato corrisposto. Chi mette il figlio in un ufficio che non sa esercitare esponendolo a far vergogna al padre ed ai fratelli, non merita maggior simpatia di chi insegnasse scientemente ai figliuoli ad essere disonesti.

I figliuoli dei ricchi sono innocenti come i grassi ed inutili cagnolini che certe signore si tirano dietro. Tanto queste, per aver fatto ingrassare troppo il cane, quanto il padre che rovina il figliuolo possono ringraziare sè stessi.

Nessuno in pratica oserebbe forse promulgare una legge abolitiva del diritto ereditario, lasciando intatto solo quello di ereditare una buona educazione e una salute robusta, ma si può forse mettere in dubbio che ne verrebbe su una qualità migliore di uomini?

Fin qui il *Sun*.

Il giovanotto che lavora dalla mattina alla sera non c'ispira compassione; bensì ce l'ispira il figlio di gente ricca, cui la benignità della Provvidenza non ha concesso un così onorevole cómpito.

Il pigro ci fa pena e l'uomo operoso attrae la nostra simpatia. Carlyle dice fortunato colui che ha prescelto il suo lavoro, ed io dico fortunato colui che ha da lavorare faticosamente e a lungo.

Un grande poeta ha detto che l'amore è la migliore preghiera, ma questo aforisma si può cambiare così: meglio prega chi più lavora.

Una giornata di lavoro bene eseguito è una buona preghiera.

Oggi si tenta di sopprimere la povertà, ma per fortuna non è possibile, e avremo sempre dei poveri intorno a noi. Soppressa la povertà, che av-

verrebbe? Cesserebbe lo svolgimento delle facoltà umane e cesserebbe il progresso. Nemmeno si può concepire un avvenire dipendente soltanto dai ricchi. Venendo meno lo stimolo a far cose buone e grandi, la società umana tornerebbe nella barbarie. Si proscriva il lusso, ma non si tocchi la povertà, l'onesta povertà, che è il fondamento sul quale s'innalzano le virtù e quanto ha di pregevole il carattere. Figuriamoci, signori, per un momento che voi tutti abbiate la fortuna di esser poveri. Ne verrà che porrete a voi stessi questo quesito: A che cosa mi debbo dedicare per compensare la società di avermi assicurato tanto che basti per nutrirmi, vestirmi, avere una dimora e farmi indipendente dalla carità altrui? Che cosa debbo fare per la mia sussistenza? Ognuno di voi preferirà o crederà di preferire una cosa o un'altra; vorrà fare il negoziante, l'artigiano, l'ecclesiastico, il fisico, l'elettricista, l'artista, l'editore o il legale, e qualcuno nei suoi voli più arditi sognerà forse anche di diventare giornalista; ma qualunque sia la mira del giovine, egli non deve mai trascurare questo punto essenziale: nel ramo prescelto potrò io fare progressi tali che mi assicurino la sussistenza?

Perciò chi entra in una via utile al prossimo, acquistando così il diritto di avere in ricambio dalla società a cui giova la somma necessaria per vivere, mostra di essere consapevole di uno fra i maggiori doveri della gioventù. Egli si trova subito

di fronte al quesito essenziale ed è nella necessità di prendere una saggia risoluzione.

I modi per acquistare la ricchezza non differiscono l'uno dall'altro, e tutti siamo d'accordo che il primo dovere di un giovane sta nell'apparecchiarsi a vivere col suo. Non si accampino le difficoltà dei primi passi, perchè non compie tutto il suo dovere colui che non tiene nel debito conto i casi della vita, gli eventuali infortuni, le malattie, la depressione del commercio ecc.

S'egli è saggio, deve por mente a tutto ciò. Del pari è suo dovere rinvestire una parte dei guadagni non in speculazioni aleatorie, ma o in azioni, o in possessi, o in affari ch'egli stesso inizi, in modo insomma da formar pian piano una riserva alla quale ricorrere nella vecchiaia per vivere coi propri risparmi.

Sulla opportunità o meglio sul dovere di formare il gruzzolo, dal quale dipende il rispetto di noi stessi, non può esservi divergenza d'opinioni. M'immagino che qualcuno di voi già mediti di domandare il più presto possibile ad una certa signorina di dividere la sua sorte, avendo naturalmente un po' di materia prima da dividere, ed io vi dico: badate, il matrimonio è cosa di gran momento, che vuole essere ben ponderata, e io rivolgo a voi il consiglio che dava a me un mio amico: scegliete una donna che abbia senso comune, perchè

tanto in un uomo quanto in una donna, il senso comune è invece il senso più raro e più prezioso.

Ma prima di pensare ad una compagna, trattiamo della ricchezza, che è il subietto del mio discorso. Non vi intratterrò dapprima sopra i milioni, ma soltanto sopra la modesta rendita che è necessaria per vivere. Sarà il primo passo per trattar poi di tutte le forme che la ricchezza può prendere.

E innanzi tutto, che cosa è la ricchezza, come nasce, e come si divide? Non lontani da noi si sprofondano nelle viscere della terra strati immensi di carbon fossile per milioni d'anni inutili e per ciò appunto senza valore; se non che un giorno, forse per caso, forse per qualche esperimento empirico, si vennero a scuoprire le proprietà calorifiche di quella pietra nera. Subito si costruirono macchine, ed il carbon fossile messo in vendita fece ribassare il combustibile della metà del prezzo. Gli strati di carbon fossile acquistarono valore perchè ne fu costatata l'utilità o la semplice idoneità ad essere utili, e la ricchezza nazionale si accrebbe di migliaia di milioni. Un bel giorno un meccanico scozzese [1] guardando una pentola al fuoco osservò che il vapore

---

[1] L'autore, scozzese d'origine, attribuisce a Watt, suo compatriotta, perfezionatore della macchina a vapore, il merito di prima osservazione dovuto al francese Dionigi Papin, che può dirsi l'inventore della prima macchina a vapore propriamente detta. (*Trad.*)

alzava il coperchio, e a differenza di centinaia d'altri rimasti a ciò indifferenti, v'intravide la macchina a vapore, dalla quale il costo di produzione è stato ridotto a tali termini che non si può umanamente valutare il relativo aumento della pubblica ricchezza.

Il risparmio sociale è la prima radice di qualsiasi progresso economico.

Un giovane, sia che risparmi, sia che perfezioni i metodi esistenti, dà origine ad una ricchezza proporzionata al servizio reso alla società.

Il commodoro Vanderbilt fu colpito dal fatto che tredici brevi tratti di ferrovia sotto tredici direzioni colleganti Nuova York e Buffalo facevano un servizio slegato ed incomodo, avendo per centri di alcune compagnie Albany, Schenectady, Utica, Siracusa, Amburn, Rochester, ecc., e pensò di riunirli in una linea sola sulla quale l'Empire State Express (treno direttissimo) corre colla velocità di cinquantun miglio all'ora, ossia colla maggiore che si conosca. Con ciò egli recò alla società un benefizio grande, che insieme con altri miglioramenti porta i viveri dalle praterie del West alle vostre case per una bagattella a tonnellata. Il benefizio ch'egli ha fatto e tuttodì fa alla società è incalcolabile, mentre il guadagno personale di lui è in paragone una goccia d'acqua in una secchia.

Prima che il vapore, l'elettricità e le altre invenzioni moderne avessero cambiato faccia al mondo,

tutto si faceva in piccole proporzioni; laonde, non potendosi fare applicazioni in grande, poco guadagnavano tanto gli inventori quanto gli esecutori. Le nuove invenzioni aprirono la via a grandi ricchezze individuali, ma nei giorni nostri questa forma di svolgimento è al suo termine e le poche grandi ricchezze si vengono formando soltanto come effetto dell'aumento naturale nel valore del possesso. Manifatture, trasporti per mare e per terra, banche, assicurazioni, tutto è in balìa di società anonime con centinaia e talora con migliaia di azionisti.

Sono più di diecimila quelli della ferrovia centrale di Nuova York; quelli della ferrovia di Pensilvania superano l'esercito de' suoi impiegati, e un quarto delle azioni appartiene a donne e a fanciulli. Così delle società manifatturiere, così delle grandi linee di navigazione, delle banche, delle società assicuratrici, di ogni genere di affari.

Sbagliano i giovani che credono di non potersi dedicare agli affari.

Con cinquanta o cento dollari uno può cacciarsi in qualunque impresa. Avuto il certificato, intervenite all'adunanza degli azionisti, dove potete esercitar tutti i diritti e l'autorità di un proprietario, discorrendo e litigando col presidente e raddirizzando gli affari della società. Potete comprare azioni d'ogni sorta, dai giornali alle case d'affitto (*tenement houses*), ma con prudenza perchè il capitale oggi dà

frutto scarso. A tutti quanti i professionisti ed operai consiglio di non rinvestire risparmi in un'impresa qualsiasi, essendochè tali rischi non sono per loro, ma di comprar prima una casa e cogli avanzi un altro pezzo di terreno, oppure di iscrivere una prima ipoteca sulle case o sopra una ferrovia e di contentarsi di un frutto modesto. Sopra cento che intraprendono affari per conto proprio le statistiche dimostrano che o prima o poi novantacinque non riescono, e la mia stessa esperienza me l'ha confermato. È vero presentemente quello che Hudibras diceva al tempo suo delle manifatture: « Chi s'impaccia di ferro freddo va incontro a molti pericoli ». Gli azionisti del ferro e dell'acciaio possono fare testimonianza di ciò, sia il ferro freddo o caldo, e può ripetersi di molti altri rami d'industria.

La colpa che si fa alle industrie nelle condizioni presenti è ch'esse fanno affluire la ricchezza nelle mani di pochi, e se si tratta di pochissimi, è vero. Una volta accadeva infatti così, come ho già detto, ma le nuove invenzioni hanno cambiato tutto.

Oggi la ricchezza si viene sempre più repartendo fra i molti, perchè la parte di profitti ottenuti dall'opera comune del capitale e del lavoro di cui gode unicamente il lavoro è molto maggiore che per il passato, mentre non fu mai così esiguo il profitto del solo capitale.

Di fronte al ribasso della metà nei profitti del capitale e in molti casi alla loro sparizione, la statistica ci ammonisce che il guadagno del lavoro non è mai stato così alto, prima dell'ultima inaudita depressione degli affari, mentre il costo medio della vita ribassava della metà.

L'Inghilterra ha la tassa sulla rendita (*income tax*) e l'avrà forse anche la nostra Federazione americana, ma per breve tempo. I registri inglesi mettono in chiaro che dal 1876 al 1887 coloro che hanno da 750 a 2500 dollari all'anno, sono cresciuti di più del 21 per cento e che sono diminuiti del 2 $^1/_2$ per cento quelli che ne hanno da 5000 a 25000.

State certi, signori, che la questione della repartizione della ricchezza è sulla via di un equo componimento. I pochi ricchi vanno impoverendo e le moltitudini lavoratrici arricchiscono. Per eccezione alcuni singoli individui potranno ancora formarsi grandi patrimoni, ma meno che in passato, e non sarà per la civile convivenza il bene che alcuni pensano, perchè il concentramento di grandi ricchezze nelle mani di un uomo ardimentoso ed attivo produce talvolta più che le altre forme che può la ricchezza vestire.

Prendete come esempio l'uomo più ricco da che il mondo è mondo, morto pochi anni fa a Nuova York. Tolta una piccola porzione per le spese quotidiane, la sua ricchezza era impiegata in imprese dalle quali

derivò lo svolgimento di una rete ferroviaria, la cui mercè il popolo nostro ha le spese di trasporto più basse di qualunque altro paese in ogni tempo.

Il milionario moderno, anche quando ne sia inconscio, obbedisce alla legge che lo costringe a spendere i suoi milioni per il bene pubblico. La differenza a suo favore sta soltanto in questo: che la sua dimora sarà più bella e più sontuosamente arredata, con opere d'arte per ornamento e magari con una ricca e scelta libreria; ma per quanto io so dei milionari, è probabile che la libreria sia la parte meno frequentata della casa. Egli avrà la tavola imbandita di cibi più succulenti, e preliberà vini troppo spiritosi che gli faranno male; ma andando al fondo si vedrà che ordinariamente il milionario moderno è uomo di gusti semplici e qualche volta quasi un avaro. Egli poco spende per sè ed è l'ape instancabile che deposita nell'alveare industriale il miele di cui fanno lor pro tutti gli abitatori, cioè la società intera.

Il Carter, dinanzi al Tribunale arbitrale per il mare di Behring a Parigi, in un notevole discorso fece del milionario la descrizione seguente:

« Coloro che pervengono ad accumulare una ricchezza così ingente sanno usarne e rinvestirla nel modo più utile alla società, e sono riusciti a tanto appunto perchè hanno tali attitudini.

» In fondo essi posseggono so'tanto quello che consumano ed amministrano il rimanente a vantag-

gio del pubblico. Della loro ricchezza sono soltanto i custodi e vanno in cerca di rinvestimenti, del tale o del tale altro impiego, non che del lavoro che è fatto così fruttuoso in sommo grado. Questi accumulatori di centinaia di milioni gemono sotto il peso del rimanente della società, della quale in pratica sono gli schiavi, e la società li guarda benevolmente perchè ne trae il suo bene ».

Un'altra persona non meno rispettabile, il vostro amico Dana, così disse all'Università di Cornell:

« Oltre ai pensatori, agli scienziati, agl'inventori, vi sono coloro che hanno avuto dal cielo genio per risparmiare, per ammassare ricchezze e denaro, contro i quali è di moda il declamare e cui talvolta sono ostili anche le leggi. Pure chi dovrebbe essere più invidiato di quel benefattore dell'umanità che fu Egra Cornell per le imprese, per la memoria, pei monumenti che ha lasciati? O, per citare un esempio che avete sotto gli occhi, chi meriterebbe di essere invidiato più di Enrico W. Savage? Dotati di speciali attitudini, costoro seppero diventar ricchi, ma seppero anche impiegare le ricchezze in grandi pubbliche imprese che vivranno quanto vivrà l'uomo sulla terra. Il ventesimo secolo sarà retto dai rappresentanti del genio e dai rappresentanti del denaro, da coloro che assegnano nuovi scopi all'attività umana e da coloro che accumulano il denaro per le grandi imprese ed opere pubbliche ».

In un alveare le api non ammazzano quelle che fanno il miele, ma i fuchi oziosi, e commetterebbe un grave errore la società che sbandisse i milionari, che sono le api più ricche di miele e che molto ne portano nell'alveare anche quando hanno provveduto a sè stessi fino alla sazietà.

Qui conviene notare il fatto che il popolo è più prospero ed agiato secondo che sono o non sono prospere le condizioni dei milionari.

Guardate la Russia. Ivi il popolo è poco meno che schiavo, i mezzi di sussistenza sono appena quanti bastano per non morire d'inanizione e di tal qualità che nessuno dei nostri popolani ne assaggerebbe; ebbene, là i milionari non esistono, eccettuati l'Imperatore e pochi nobili, ai quali quel sistema politico consente la proprietà della terra.

Egualmente in Germania in vaste proporzioni; infatti in tutto l'Impero Germanico io conosco due soli milionari.[1]

In Francia, dove l'agiatezza è maggiore, non si contano più di sei milionari. Nella vecchia culla della nostra stirpe, in Inghilterra — il paese più ricco del mondo dopo il nostro — si contano più milionari che in tutto il resto del mondo, ed il popolo vi sta meglio che altrove.

Veniamo al nostro paese. Qui ne sono riuniti più che in qualunque altro, ma non uno ogni dieci per-

[1] Il signor Carnegie intende milionari a dollari. (*Trad.*)

sone, come si crede da alcuni. Ho riso di cuore e con me hanno riso altri leggendo una lista di pretesi milionari compilata da un legale di Brooklyn, dove figurano alcuni che non hanno di che pagare i loro debiti e altri al cui milione bisognerebbe togliere uno zero.

Un giorno, essendo io a pranzo accanto al signor Evarts, cadde la conversazione sulla distribuzione delle ricchezze in vita. Un commensale approvava, adducendo che naturalmente nessuno le porta con sè quando muore. Non mi pronunzio su ciò — ribattè l'Evarts — ma come legale ho veduto che in Nuova York, per una ragione o per un'altra, l'eredità si riduce di un quinto. Alla morte, la pretesa ricchezza non esiste mai. Ammesso pure che si possa giungere a condizioni ideali, a me pare che Carter e Dana sieno nel vero, e che nelle condizioni presenti il milionario che lavora costi meno di tutti alla società, che ha da garantirgli soltanto la dimora, il vestiario e il nutrimento.

Le invenzioni moderne tendono a concentrare gli affari in imprese gigantesche. Per applicare fruttuosamente ad un pezzo di acciaio il metodo Bessemer [1] occorrono migliaia di lavoranti, e per armare bastimenti occorre spender prima sette milioni di dol-

---

[1] Il metodo inventato dall'inglese Bessemer, e che produsse un vero rivolgimento nell'industria siderurgica, consiste, per dirla in poche parole, nel decarburare la ghisa, operazione che trasforma la ghisa in acciaio. (*Trad.*)

lari, quanti ne ha spesi la Compagnia Bethlem, e non è possibile fare un metro di cotone per sostenere la concorrenza mondiale senza avere una immensa fabbrica e migliaia di uomini e donne che vi lavorino. In questa stessa città il nostro grande impianto elettrico prospera perchè costa milioni, ed è ordinato in modo da produrre in vaste proporzioni. Così stando le cose, è impossibile che la ricchezza non vada nelle mani dei pochi che hanno aperto la fabbrica in tempi favorevoli. Ma il signor Blaine in una lista di cinquanta grandi patrimoni ha trovato un solo individuo che si diceva aver fatto una grande ricchezza nell' industria.

Più che da tutte le altre cagioni insieme le dette ricchezze derivano dalla proprietà fondiaria. Seguono poi l'industria dei trasporti e le banche. Frá tutti i proprietari di manifatture v'è un solo milionario.

Ammettendo però che il di più della ricchezza fluisca nelle mani di pochi, quale è il dovere di costoro? Come nella lotta per i dollari si può purificare l'ambiente dai sordidi appetiti, e della gara per la pecunia fare una nobile professione?

Fino ai tempi nostri la ricchezza è stata distribuita in tre modi. Il modo primitivo e il più seguìto è il lascito alla famiglia dopo la morte, ma tranne una rendita modesta a coloro che ci appartengono perchè sia assicurata la loro indipendenza, io non so se sia questa la disposizione più saggia e più

giusta. Per vedere l'effetto de' milioni largiti a giovani dei due sessi, guardate i figli e le figlie di un milionario: che non sia una fortuna per le femmine si capisce dalla condotta e dal carattere di chi le sposa, perchè son sposate da cacciatori di doti; quanto ai maschi, ricordatevi quello che ne ha scritto il *Sun* e che vi ho letto testè. Una grande verità è che, per regola generale, il dono di milioni dell'onnipotente dollaro ai figli ed alle figlie è una vera maledizione. L'origine di una così ingiusta disposizione non è il bene dei figli e l'affezione per loro, ma la vanità e l'autoglorificazione del testatore milionario, e l'unico lato buono sta in questo, che è il mezzo più efficace che si conosca per agevolare la repartizione della ricchezza, perchè gli eredi son dilapidatori.

Il secondo modo di distribuzione meno comune del primo e meno dannoso alla società, non procaccia riputazione al testatore: è il caso di quei milionari che lasciano ai pubblici istituti quando non possono più soddisfare la cupidità del denaro. Non v'è bontà d'animo, e per conseguenza non v'è ricambio di benedizioni, allorchè si dà quello che non si può tenere; nè può dirsi un dono ciò che non è concesso col cuore, ma quando la voce imperiosa della morte ci chiama.

La mala riuscita di siffatte disposizioni, le liti cui danno origine e lo sperpero che generalmente

le segue, dimostrano chiaramente che in Cielo non sono ben viste. Ogni giorno che sorge ci ammonisce che se il milionario vuole fare benefizi durevoli, deve curare da sè stesso la repartizione del suo denaro come e quanto ne ha curato l'acquisto. Non lo fece il celebre legale che lasciò cinque o sei milioni per una biblioteca pubblica, di cui Nuova York aveva tanto bisogno, chè la non avvenuta esecuzione del legato è stata una vera sventura, ed il testamento fu annullato per un difetto di forma, quantunque l'intenzione del testatore non potesse essere più chiara. Dal che si deduce a quanti amari commenti sulla loro follìa si prestino i milionari che tengono per sè la ricchezza fino al giorno nel quale non sono più capaci di disporne con discernimento.

Prendete dunque per modelli Peter Cooper, Prath di Baltimora e Prath di Brooklyn, i quali distribuirono in vita i loro risparmi.

Ed eccoci appunto al terzo modo di disporre della ricchezza, ed il più nobile di tutti: considerarla come un deposito sacro nelle mani di uno che l'amministra per il bene pubblico.

« L'uomo non vive di solo pane », e nulla scaturisce di grande o di buono da pochi soldi frazionati ogni giorno fra migliaia, mentre invece s'impiantano istituti che durano per generazioni quando s'imita il signor Cooper che raccolse e spese una somma considerevole per il suo Istituto.

Queste sono elargizioni che tendono a migliorare la parte intellettuale e spirituale, offrendo al popolo il destro di salire, giacchè, o signori, l'uso migliore è appunto quello di agevolare chi abbia voglia di aiutarsi, e infatti non si può far fare un bel salto a chi non sia almeno disposto a saltare e che traballerebbe quando gli venisse a mancare la spinta.

Ho già detto e ripeto ora esser già forse spuntato il giorno nel quale morirà mal visto colui che avrebbe in vita e liberamente potuto disporre di milioni. Le mie parole non si riferiscono però all' uomo che nel corso degli affari non può spogliarsi del capitale, strumento necessario per operar meraviglie ed aumentar la ricchezza, bensì al possessore di milioni d'ipoteche i cui frutti egli cumula col tesoro dei suoi dollari.

La distribuzione del superfluo di una vistosa ricchezza, fatta in vita, può trasformarsi in una vera benedizione per la società;[1] e la professione di uomo d'affari che corre dietro alla ricchezza può essere stimata nobile quant'altra mai, e particolarmente quanto la professione del medico, imperocchè al pari di questo l'uomo d'affari si studia di prevenire i mali. A coloro che vi sono costretti, o che di loro

---

[1] È l'evangelico *quod superest date pauperibus,* e non si deve intendere di lasciar il superfluo per testamento, ma darlo in vita. (*Trad.*)

volontà amano di trattare affari, raccomando di rendersi degni dell'epitaffio inciso sulla base del monumento a Pitt: « Visse senza fasto e morì povero ». Questi saranno dai posteri laudati, mentre chi morrà vecchio dopo essersi ritirato dagli affari in possesso di milioni che potevano essere fruttuosi, non avrà nè lacrime, nè onori, nè canti.

I giovani si possono dividere in quattro categorie:

Prima: di coloro che debbono lavorare per vivere, e si propongono l'acquisto di un modesto patrimonietto: per esempio, una casetta pittoresca ma piccola, con una compagna che come raggio di sole diradi le tenebre di un sito caliginoso e sia il suo buon angiolo. La quale categoria dovrebbe prender per motto la sentenza: « Nè ricco, nè povero; e tu, Signore, liberami dalle angustie della povertà come dalle responsabilità della ricchezza ».

Seconda: di coloro che anelano alla ricchezza e che hanno per fine di assidersi fra i troppo famosi e troppo mal giudicati milionari, che si sono dati al lavoro per il maggior bene del maggior numero, ma viceversa poi in realtà per sè stessi. Il loro motto breve ed opportuno dovrebbe essere: « Empitevi le tasche ».

Terza: a questa appartengono gli adoratori di un nume che non è la ricchezza nè la felicità. Essi sono ambiziosi essenzialmente, ma nobilmente am-

biziosi, poichè si struggono del desiderio di rinomanza, di cui si fanno una legge. Il desiderio di fama è l'elemento essenziale della loro esistenza e ne svela la vanagloria. La religione della fama ha molti fedeli.

La vanità si manifesta in tutta la sua violenza fra coloro che usano esporsi al pubblico, per esempio fra gli artisti, musicisti, attori ed anche pittori; di che a torto la gente si meraviglia, essendo probabile che pure primeggiando nell'arte loro, non abbiano avuta costoro una larga istruzione e che il loro cervello non sia equilibrato. Certi doni peculiari, certe attitudini procurano loro un nome tanto celebre che una stretta, egoistica vanità si sovrappone al loro amore per l'arte e lo vince.

Tutte le professioni — sebbene in minor grado — sono intinte di questa pece: gli statisti, i legali e, sia detto col dovuto rispetto, anche gli ecclesiastici. Il medico pecca meno di tutti, ma probabilmente perchè più spesso di altri si trova a faccia a faccia colla tristezza della vita reale, e vede la vanità delle vanità.

Hotspur fa questo ritratto del medico: « Per Dio! allo stesso modo che con poca fatica si acquista onore chi contempla la pallida luna o chi scandaglia abissi senza fondo, così il medico, questo datore di vita, si fa onore con poca difficoltà ».

La cupidità della ricchezza è a mio avviso meno intensa della cupidità di gloria. Rallegriamocene,

signori, perchè ciò prova che le leggi inflessibili dell'evoluzione spingono la stirpe nostra a perfezionarsi in ogni senso.

Tutti gli artisti che ricreano, illuminano, affinano, ornano il viver nostro: i grandi compositori, i pittori, i pianisti, nonchè i giureconsulti, gli statisti, si curano assai meno dei milioni che di salire in fama. Se ne curarono forse e Washington, e Franklin, e Sherman? Se ne curarono i non indegni successori loro, Harrison e Cleveland, nati da povera gente?

Qual pensiero se ne danno i giudici della Corte suprema e gli avvocati? Non si affannano per acquistare ricchezza i grandi predicatori, i medici illustri e i dotti. Essi vanno tutti in cerca di un altro tesoro: del tesoro di una riputazione ottenuta servendo agli altri e che li colloca ben più in alto di quei milionari, che pur sull'orlo della tomba si arrovellano tuttavia per l'ambizione di metter dollaro sopra dollaro.

V'è finalmente la quarta classe, che vale più di tutte le altre, e non sacrifica sull'ara della ricchezza e della gloria, bensì su quella del bene di nostra stirpe, e che ha per principio l'abnegazione. Coloro che vi appartengono non ambiscono il favor popolare. Essi procedono rettamente, e tengono con Confucio « non essere desiderabile un alto ufficio, bensì di essere degni di esercitarlo ».

Nella povertà non s'intristiscono e nella prosperità non gonfiano, e temendo soltanto le rampo-

gne della coscienza, si studiano di compiere il loro dovere in guisa da farsi onore.

Io ho conosciuto uomini e donne che il pubblico ignora perchè non amano mettersi in vista, ma che hanno dimostrato coi fatti di essere ascesi ad un ideale così nobile.

Un poeta scozzese morto troppo giovane li ha descritti così: « Io andrò tra gli uomini, non rivestito d'ira, ma sotto l'usbergo della pura intenzione. Grandi doveri sono davanti a me e grandi canti; e non importa se io cado colla corona o senza, quando così sia fatta l'opera di Dio. Io ho imparato ad apprezzare l'azione che brilla di quieta luce, e non quel tuono che gli uomini chiamano fama, e che romba dietro a loro ».

Ora voi che state per muovere il primo passo nella vita avete dinanzi agli occhi le tre forme di svolgimento della vita umana: la forma pratica, l'intellettuale e la spirituale.

Coloro che seguono la prima, e che cioè mirano a riuscire in cose materiali, sono utili anch'essi all'universalità degli uomini in quanto contribuiscono a reprimere l'animalità a benefizio di qualità molto più apprezzabili: la sobrietà, l'operosità e la buona condotta; quelli della seconda salgono di un grado, perchè chiedono una ricompensa impalpabile appropriata alle nostre facoltà intellettuali e che esige il concorso di molte virtù che fanno l'uomo buono ed

utile; i seguaci della terza oltrepassano di gran lunga tutti gli altri in quanto subordinano gli appetiti dell'egoismo all'amor fraterno e il bene altrui pongono in cima di ogni altra condizione. Essi non domandano nè ricchezza nè gloria, poichè il miglior premio aspettano unicamente dalla virtù, e di questo solo gioiscono. Così ricchezza e gloria vengono a decadere, e sul loro trono s'insedia il tipo ideale del premio, ossia la soddisfazione del dovere coscienziosamente adempiuto che nulla teme e nulla domanda.

La scelta di una o d'altra forma d'operosità è indifferente: l'importante è di sceglierne una, ed in quella fare un po' più del dovere, poichè questo « un po' più » può avere grandi conseguenze. Lo ha detto un nostro grande poeta: chi fa del suo meglio può fare di più.

Serbate il rispetto di voi stessi come si custodisce una preziosissima gemma, ed avrete rispetto dagli altri; nè vogliate dimenticare le parole di Emerson che rispecchiano la verità: « Nessun giovane avrà un disinganno in una carriera onorevole se non inganna sè stesso ».

VII.

LO SPAURACCHIO DEI TRUSTS.[1]

Che cos'è un Trust. — La combinazione in affari è cosa ordinaria. — Alcuni trusts aumentano la produzione riducendo i prezzi.

Tutti ci trastulliamo con qualche balocco: il bambino con un sonaglio, il ragazzetto con un cavallino, l'uomo di mondo colla moda, l'appassionato per l'arte con un capo-scuola, e non contenti di ciò si chiedono cambiamenti continui.

A questa legge soggiace anche la gente d'affari.

Vi furono un tempo le *Consolidations* e i *Watered stocks*.[2] Vennero dopo i *Sindacati* e passati questi d'uso apparvero i *Trusts*, i quali cederanno il posto ad altro rimedio universale, che verrà sostituito da qualche altro e così di seguito. Se non che fra tutte queste tramutazioni rimangono ferme le grandi leggi economiche dalle quali è retta la

---

[1] Dalla *North American Review*, febbraio 1889.

[2] *Consolidation* è parola intraducibile in questo caso. Significa la riunione in una di diverse aziende.

Watered stocks è parola inventata dagli uomini d'affari e significa il di più del valore intrinseco di diverse aziende riunite e fuse insieme.

convivenza civile, perchè esse sono il prodotto naturale della convivenza stessa.

Consolidations, Watered stocks, Sindacati, Trusts le insidiano inutilmente, e dei rimedi universali nulla rimane mentre le grandi leggi economiche continuano come prima l'opera loro irresistibile.

Addentriamoci ora nelle forme e nello svolgimento dei trusts per vederne gli effetti.

Quale ne è l'origine?

Un prodotto è richiesto oltre la quantità esistente, sono alti i prezzi e tentatori i profitti; cosicchè i produttori si danno subito attorno per allargarsi e per aumentare la produzione. Oltre a ciò gl'insoliti guadagni attraggono l'attenzione dei principali o di coloro che per più o per meno sono interessati nella fabbrica. La voce si sparge, si costituiscono nuove società, si aprono altre fabbriche, tanto che in breve si provvede alle richieste ed i prezzi si fermano; anzi l'offerta dopo non lungo tempo supera la richiesta, qualche tonnellata o yard di roba rimane invenduta e comincia il ribasso dei prezzi, che non si arresta fino a che non tocca quello della fabbrica posta nelle condizioni più sfavorevoli, o peggio diretta, e fino a che le stesse migliori fabbriche non sono costrette ad adattarsi al prezzo corrente.

Qui, secondo i canoni dell'economia politica, il moto discendente ha il suo termine, perchè non si

produce nulla per meno di quello che costa, ma se ciò accadeva quando Adamo Smith scriveva, oggi non accade più. Poteva bene un manifattore in piccolo, che probabilmente lavorava in casa con due o tre giornalieri, diminuire o cessare la produzione, ma oggi che si lavora in opifici colossali, nei quali è investito un capitale di cinque, di dieci milioni di dollari e dove sono impiegate migliaia di operai, conviene affrontare una perdita per ogni tonnellata o yard piuttostochè fermare tutta la produzione.

Una sosta sarebbe perniciosa.

Le condizioni degli industriali che producono a perdita sono spaventevoli. Per una ventesima parte le spese sono fisse e la sosta avrebbe per effetto di crescerle. Per mesi e qualche volta per anni, come io stesso ho veduto, si produce non solo senza guadagno, o senza conseguire i frutti, ma con diminuzione dello stesso capitale; diminuzione che i produttori nel chiudere i conti riscontrano nel bilancio annuale.

Il produttore sa benissimo che produce a perdita, ma sa altresì che il fermarsi sarebbe la sua rovina. Una tal sorte è comune ai suoi compagni, e tutti veggono assottigliarsi i risparmi di parecchi anni e forse anche il capitale ottenuto in prestito, senza poter sperare in un cambiamento. Così stando le cose, qualunque barlume di soccorso è salutato con gioia, e gl'industriali sono simili a molti infermi

che dopo aver consultato tutti i medici laureati per anni ed anni, si abbandonano nelle braccia del primo ciarlatano che capita, pronti a provar tutto: combinazioni, sindacati e trusts. Si tiene allora un'adunanza sotto la minaccia del pericolo imminente, si decide di unificare le forze, e viene formato un trust, al quale ogni fabbrica concorre per una data somma. Scelti poi gli impiegati, per mezzo di questi si smaltisce la merce a prezzi remuneratori.

Così nascono i trusts per le manifatture. Quanto ai trasporti, la situazione, eguale nella sostanza, differisce in alcuni particolari. Si costruiscono molte piccole ferrovie e ciascuna ha il suo statuto. Frattanto un uomo col genio degli affari vede che otto o dieci singoli organismi diretti con idee disparate sull'esercizio, sull'armamento ecc. sono tanto inutili quanto i duecentocinquanta principotti della Germania, ed allora che fa?

Imitando Bismarck, sopprime gli otto o dieci singoli organismi, sostituisce loro una grande linea ferroviaria, raddoppia il fondo di garanzia pagandone il frutto coll'economie derivate dalla *consolidation*, e tutto procede bene come nella società *New York Central*. Oppure v'è una linea costruita e diretta colla nota capacità della Pensilvania Railroad, che perviene a svolgere la ricchezza del paese in modo che la linea di trecentocinquanta miglia fra Pittsburgo e Filadelfia produce netti circa tredici milioni di dollari

all'anno. Dodici milioni figurano sui libri, da uno a due vengono spesi nel mantenimento della migliore linea del mondo, la quale originalmente era soltanto una linea a cavalli. A queste combinazioni ferroviarie non è stato dato il nome di trusts, ma lo sono in sostanza, giacchè loro scopo è prima alzare e poi tener fermi i prezzi dei trasporti in certi distretti, dove sotto il nome di *combinazioni* o *sistemi* cercano di formarsi dei monopoli.

In occasione dell'ultima elezione presidenziale uno dei partiti contendenti immedesimò i trusts colla dottrina protettiva, ma i trusts non sono le specialità di un dato paese e non hanno rapporto alcuno colla situazione finanziaria.

In questo momento il trust più importante è il trust del rame, combinato da francesi e che ha il suo centro a Parigi; il trust del sale è invece di origine inglese ed ha il centro a Londra, mentre quello del filo metallico è tedesco. Il solo trust delle rotaie d'acciaio era internazionale e comprendeva tutte le fabbriche d'Europa. Sia pei trasporti, sia per le industrie, i trusts sono conseguenza della debolezza umana, la quale va di pari passo col progresso.

Una vasta combinazione classificata fra i trusts ha avuto un'esistenza tanto singolare che bisogna dedicare un paragrafo all'origine e alla storia di essa. Questa combinazione è la Standard Oil Company. Da principio pochi uomini d'affari, i più ca-

paci che sieno mai esistiti, indovinando l'importanza della scoperta, investirono molti capitali nei terreni petroliferi, e la riuscita fu fenomenale. La compagnia vi rinvestì, oltre agli utili, quanto capitale potè trovare a mutuo, e divenne in breve la sola proprietaria di quel territorio ricchissimo. Con tutto ciò la società sarebbe andata in rovina se non fosse stata diretta secondo le norme rigorose che presiedono agli affari, e tutti ammettono che il consumatore non avrebbe avuto il petrolio a prezzo così basso, e che secondo alcuni dovrebbe ribassare ancora, se l'impresa non fosse stata concentrata e condotta colla larghezza di concetti caratteristica de' suoi direttori. L'Oil Standard fa il paio coi Colemans di Pensilvania, i quali hanno in mano la principale miniera di Pensilvania che fornisce quasi tutto l'East di metallo grezzo. Come questa possiede i depositi metallici del Cornwall, così la Oil Company possiede la sorgente del petrolio; ma siccome in altre località si vengono sempre scuoprendo nuove sorgenti, se continua ad esistere e a prosperare lo deve alla capacità non comune de' suoi fondatori. L'Oil Company è minacciata da varie parti e resisterà soltanto coll'abbandono del suo monopolio e ricorrendo anch'essa ad una vasta combinazione. Vi sono novantanove probabilità su cento che non resista se si ritireranno gli uomini che ne sono ora a capo, o per dir me-

glio, se si ritirerà colui che ne è a capo, perchè un organismo così meraviglioso ha d'uopo di essere capitanato da un genio. Sieno pure straordinari i comandanti sott'ordine, al comando supremo ci vuole un Grant. Alcuni citano questa compagnia come una prova che i trusts sono sempre fortunati, ma io dico: aspettate e vedrete.

Di questa società ho parlato con tanta libertà per la ragione che non ho nessun rapporto colla sua direzione, co' suoi utili e col suo andamento. L'ho studiata dal di fuori come cultore delle discipline economiche, facendola entrare nel cerchio dei principii di queste discipline per quanto sia stato formidabile il tentativo fatto di perturbarne le operazioni.

Esposta l'origine e le varie forme che i trusts prendono, viene naturale la domanda se essi sono o non sono una minaccia permanente per la nazione, e cagione di gravi pericoli, oppure se passeranno come passano i periodi di agitazione. Per rispondere a ciò bisogna tener dietro idealmente alle operazioni di un trust immaginario dello zucchero, delle fave, del piombo o del rame, chè tanto è prender di mira l'una o l'altra cosa.

Figuriamoci dunque che i raffinatori dello zucchero, dopo essersi guerreggiati per anni con danno comune, si riuniscano in un trust e che tutto lo zucchero del paese sia venduto da una sola ditta a prezzi più alti.

Ne dovrà venire un incremento negli utili, perchè si saranno pagati i dividendi e coloro che si vedevano sparire i capitali fra le mani saranno felici e contenti.

Posto che i dividendi del capitale impiegato nello zucchero rappresentino un guadagno di gran lunga superiore a quello dei capitali impiegati in altri affari e che i prezzi dello zucchero assicurino utili enormi a nuove fabbriche, il capitalista non può nè ampliare la propria fabbrica nè compartecipare in altre, perchè fan parte del trust. Ma i parenti e conoscenti presto scuoprono che in quel commercio i profitti sono enormi, e ciò gli inciterà ad affrettare l'apertura di una piccola fabbrica che finirà col far parte del trust. Anche se il capitalista non dà consigli ai suoi amici, il capitale sempre vigilante tiene gli occhi aperti, massime quando si va bisbigliando della prossima formazione di un trust.

Nel caso, per esempio, dello zucchero, le fabbriche nascerebbero come al colpo di una bacchetta fatata, e questi franchi tiratori pullulerebbero in ragione della buona riuscita del trust. Ogni vittoria è nel tempo stesso una sconfitta; per ogni fabbrica inghiottita dal trust ne nasce un'altra, e così di seguito fino a che la bolla di sapone non scoppia.

I raffinatori dello zucchero hanno preteso di ricavare dal capitale, in un caso speciale, più del possibile, e di sollevare l'Oceano capitalistico ad un

livello più alto delle altre acque, ma queste, abbattute le dighe, ricadderò al livello primitivo.

A questo livello non si torna ad un tratto, e nel frattempo il prodotto si vende in quantità limitate ad un prezzo più alto di prima; ma gli anni seguenti compensano largamente il consumatore, perchè in questo periodo la lotta fra le fabbriche concorrenti si fa più aspra che non sia stata mai e termina soltanto col trionfo della grande legge della sopravvivenza del più adatto. Spesso poi avviene che finiscono con aver la peggio le fabbriche poste nelle condizioni più vantaggiose. Il capitale impiegato bene dà un giusto profitto; dopo qualche tempo la domanda fattasi più intensa alza i profitti oltre la media comune allettando nuovi capitali, la guerra si riaccende ed il consumatore se ne avvantaggia. A questa legge non si sfugge ora, non si è sfuggito nel passato, e sembra che non si sfuggirà nel futuro, almeno fino a che una nuova invenzione non ne altererà l'azione. Dove la concorrenza non trova ostacoli restrittivi, le combinazioni o trusts che pretendessero un compenso sforzato ed illegittimo sottoscriverebbero la loro sentenza di morte. La vitalità di siffatta legge è stata dimostrata dall'esperienza. Ho già detto che qualche tempo fa le fabbriche europee di verghe d'acciaio costituirono un trust ed alzarono i prezzi delle rotaie al punto che per la prima e forse per l'ultima

volta gl'industriali americani poterono esportare rotaie d'acciaio nel Canadà, in concorrenza cogl'industriali d'Europa; ma i malintesi e le liti, che non si discompagnano mai da tali tentativi di unioni fra concorrenti, sciolsero presto il trust.

Fu ripresa la gara, inasprita da spirito di vendetta, e l'industria delle rotaie d'acciaio in Europa non se n'è più riavuta. Si capì che soltanto l'alto prezzo aveva infuso vita artificiale ad associazioni che non avrebbero dovuto cimentarsi a far verghe da ferrovie ed il trust morì d'inanizione.

Nel periodo di depressione dell'industria delle rotaie d'acciaio si tennero adunanze agitate nelle condizioni descritte dianzi quando ho parlato dell'origine dei trusts, e fu proposto di moderare la produzione; ma per fortuna una forte corrente vi si oppose. Sopravvenne in tempo una richiesta di rotaie, non si parlò più di diminuire la produzione e l'industria evitò un grande errore.

Non è molto che abbiamo veduto la rovina della industria principale di un paese e falliti i proprietari. I giornali di poche settimane fa davano ad esuberanza notizie della decisione presa dagli allevatori di bestiame di Saint-Louis di rompere la combinazione dei macellari e degli spedizionieri di Chicago e di Kansas.

Nessuna industria è andata così male per parecchi anni nel nostro paese come l'industria dei

chiodi, perchè la sua produzione era in eccesso. Allora i produttori ricorsero ad un trust per la vendita del prodotto manufatto, ma nel tempo stesso rallentarono la produzione, tenendo inoperosa una parte delle macchine. Ogni tanto fermavano altre macchine par produrre solo quel tanto che il mercato smaltiva a un dato prezzo, ma ne resultò in breve che vi erano più macchine del bisogno per qualche anno; cosicchè seguendo le pedate degli altri trusts, anche la combinazione dei fabbricanti di chiodi peggiorò la situazione.

Il trust dello zucchero è già perseguitato da un concorrente che tutti conoscono, e quello del rame è poco sicuro.

Tutti stanno con tanto d'occhi per spiare un errore commesso e buttar giù il trust o la combinazione; in altri termini, se il trust si avvisa di alzare i profitti oltre la media del paese, è assalito dalla concorrenza ed atterrato.

Troppo ci vorrebbe ad occuparsi dei tanti trusts in derrate di minore importanza che vanno e vengono, appariscono e spariscono ogni giorno. Essi, come gli altri, sono sottoposti alla medesima legge. I giornali dicono che i trusts esistono e sono sempre esistiti tra le fabbriche di carte da parati, stringhe da stivaletti, carbone dolce, coke, mattoni, corde, vetrerie, libri scolastici, assicurazioni, chincaglierie e venti altri articoli, ma l'epitaffio de-

gno di tali effimere creazioni è il seguente: « Se dovevo finire così presto, perchè sono nato? » e possiamo ripetere l'esclamazione di Macbeth alla sfilata dei fantastici discendenti di Banco.

Meno male che accade ai trusts quello che accade nel *Macbeth* alle evocazioni dei fantasmi: quando vien fuori un discendente, se ne va un altro; appaiono e svaniscono come spettri.

Passiamo alle ferrovie, in cui combinazioni e altre cose simili hanno spaventato qualcuno. Queste forme servono al capitale per difendersi dal congegno delle forze economiche finchè queste stanno nel campo della lotta economica.

Nella maggior parte dei casi le azioni delle ferrovie erano fittizie. Tenuto conto del capitale effettivamente impiegato, i dividendi sono stati straordinari e gl' interessi di gran lunga maggiori di quelli d'altri impieghi.

Il fondo in capitale delle ferrovie del West è costato poco o nulla perchè esse furono costruite coll' interesse delle obbligazioni emesse; onde i direttori attuali si studiano di ricavare un utile da un capitale maggiore di quello che occorrerebbe per raddoppiare il loro attivo, e le combinazioni e gli accordi di varie specie ai quali ricorrono e che sfumano in pochi mesi, fanno fede dei loro tentativi. Ma come i grandi utili di una manifattura qualunque attirano altri capitali, così li attirarono nei

loro territori i guadagni esorbitanti di quelle ferrovie.

La Centrale New York benchè pagasse in dividendi l'80 %, riuscì ad appropriarsi la West Shore Railway; la Pensilvanica che guadagnava, come ho già detto, tredici milioni all'anno, ha fatta sua la Pensilvanica del Sud (South Pennsylvania), la linea fra Chicago e Milwaukee, stante la grande rendita, ha dato origine per buona sorte ad una linea parallela, e siccome i guadagni di ambedue seguitavano ad essere straordinari, ne nacque una terza. Questi due punti, Chicago e Milwaukee, sono ora congiunti da sei linee, e se queste pretendessero soltanto l'uno per cento sopra la media dei guadagni se ne aprirebbe subito una settima.

Dunque, purchè il capitale sia libero di aprire linee in concorrenza, la grande legge economica non può essere elusa.

L'Inghilterra e l'Europa in fatto di ferrovie si sono scostate dalla nostra politica della libertà assoluta.

Là le ferrovie e gli altri mezzi di trasporto, solamente per ottenere il *permesso* della costruzione, sono costati per ogni miglio più che non è costata la costruzione delle nostre linee meno care del West.

Per citare un esempio, Manchester deliberò recentemente l'escavazione di un canale di trenta miglia per esserne collegata con Liverpool, e dovette

spendere un mezzo milione di dollari per ottenere l'approvazione del Parlamento all'impiego del capitale occorrente. Il governo deve decidere per mezzo di una Commissione parlamentare se vi è o non vi è vero bisogno della linea proposta, e chiunque abbia convenienza di mantenere lo *statu quo* nei mezzi di trasporto locali può presentarsi alla Commissione per provare il suo asserto; ma intanto i promotori hanno già speso somme ingenti in perizie per dimostrare il contrario. Or bene, la deliberazione empirica di una Commissione della Camera dei Comuni in una questione simile non può paragonarsi al giudizio infallibile dei capitalisti, che vogliono partecipare all'impresa e che meglio di qualunque Commissione legislativa sono in grado di sapere se l'impresa darà buoni dividendi; nella qual cosa sta la migliore dimostrazione della sua convenienza.

Che poi la nostra politica americana sia stata una politica saggia lo dice il fatto che sebbene le nostre ferrovie abbiano tentato più volte di andar contro alle leggi economiche, pure in nessun paese del mondo i prezzi dei trasporti sono bassi come nel nostro. Le tariffe delle ferrovie europee in paragone delle nostre presentano differenze che colpiscono, perchè in Inghilterra sono in generale il doppio più alte delle nostre, e in molti casi, come ho veduto io stesso, tre volte tanto; qualche volta poi vanno anche oltre.

Un amico mio comprò a Leith un carico di grano: il trasporto da Nuova York gli costò un dollaro a tonnellata e le trentasei miglia nell'interno del paese gli vennero a costare novantasei soldi per tonnellata. Un altro comprò sul Lago Superiore seicento tonnellate di un ferro speciale che poste a Liverpool venivano a costare quattro dollari per tonnellata, mentre ne spese 2,87 per tonnellata per portarle da Liverpool a' suoi opifici sopra un tratto di ottanta miglia nell'interno. Per questa somma le ferrovie americane portano le verghe a 500 miglia di distanza.

Se l'Europa fruisse nell'industria dei trasporti dei benefizi della libera concorrenza, svolgerebbe, sebbene vecchia, la sua ricchezza in modo straordinario. Ecco perchè noi dobbiamo essere soddisfatti della nostra politica ferroviaria. I difetti ne sono trascurabili, mentre i vantaggi sugli altri sistemi sono enormi, ed il popolo americano può assistere senz'apprensione all'agitazione dei caporioni delle ferrovie e di altre industrie allo scopo di fermare coi trusts e con altri mezzi l'azione delle leggi economiche.

Basta ch'esso sia irremovibile nel principio della libertà e che il campo sia accessibile a tutti. Condizioni eguali per tutti e poi sia libero chiunque d'impegnare il capitale come, dove, e quando crede in costruzioni ferroviarie o in qualunque altra industria.

Il profitto che oltrepassa l'interesse medio del capitale, come il monopolio nei trasporti e nelle manifatture, sono entrambi di breve durata. Il fallimento è il loro termine certo e tanto più rovinoso in quanto lo sconsigliato tentativo avrà avuto buon successo sia pure transitoriamente.

È in vero ridicola pretensione quella di taluni, sieno essi presidenti di società ferroviarie, banchieri, industriali, che per essersi un giorno riuniti in un salotto credono di poter cambiare le grandi leggi che presiedono agli affari.

La moda dei trusts passerà presto, ed al sopraggiungere di una nuova depressione del mercato si escogiterà qualche altro provvedimento egualmente inutile; ma a qualunque si ricorra non v'è ombra di pericolo che possano venirne scossi i saldi principii sui quali riposa il meccanismo degli affari. I soli che abbiano ragione di temere sono gli stolti che fanno parte dei trusts, e ne goderanno il frutto il consumatore e chi trasporta le merci, l'industriale e il proprietario di ferrovie.

Il presente scritto era terminato quando è venuta in scena, sotto la forma di patto fra i presidenti delle società ferroviarie, una convenzione avente per fine di vigilare, contenere e restringere nei limiti di uno svolgimento naturale l'ampliamento futuro del nostro sistema ferroviario, e ciò nel momento in cui il paese ha più urgente bisogno ch'esso

sia mandato liberamente ad effetto. Per questa convenzione coloro che ne fanno parte s'impegnano a non aprire linee esposte ad una concorrenza vigorosa, e perciò benefica per il pubblico, e a non permettere che altri le aprano; ma è superfluo il notare che al pari degli altri anche questo sarà abbandonato per un altro balocco da coloro stessi che si saranno compiaciuti di questo nuovo gingillo, e si rimetteranno sulla vera strada col dare svolgimento alla rete ferroviaria dovunque e quando vi veggano una probabilità seria di guadagno. Ogni volta che le linee esistenti esigeranno dal pubblico un interesse esagerato sul capitale investito o su quello occorrente per raddoppiare le linee, se ne costruiranno altre in concorrenza con vantaggio del paese, al quale il basso prezzo dei trasporti preme assai più che la sicurezza dei dividendi del capitale. In tal caso quando sia possibile guadagnare un tanto per cento sulle obbligazioni ferroviarie, i banchieri troveranno facilmente — e anche questo sarà un benefizio per il paese — chi troverà da smerciarle senza curarsi se nuove linee manderanno in malora i monopoli.

Quando la libertà della concorrenza è assicurata a tutti — e non si può dubitare che il popolo americano la voglia restringere — un guadagno eccessivo per lungo tempo sui capitali impegnati nei trasporti e nelle industrie è umanamente impossibile.

VIII.

GLI AFFARI.[1]

La parola *affari* esprime nel suo senso genuino il complesso di tutti gli sforzi umani.

La parola *affari* ha senso latissimo, perchè nel suo genuino significato comprende tutte le azioni umane. In tal senso il sermone per il predicatore, la cura per il medico, gli scritti per il poeta, l'insegnamento per il professore d'università, lo studio per lo studente, e a motivo dell'attenzione che richiede anche il giuoco del calcio, sono tutti affari.

Io però non adopro la parola affari nel senso più largo, bensì secondo la definizione che ne dà il *Century Dictionary*:

« Commercio e manifatture trattate collettivamente; impiego che richiede la nozione della contabilità e dei metodi della finanza; la direzione di un ramo di commercio; transazioni monetarie d'ogni sorta ».

La nota che segue è chiara e porge il vero significato di questa forma di affari.

---

[1] Discorso pronunziato alla Cornell University, 11 gennaio 1896.

« Avviene di rado che uno il quale abbia amore allo studio acquisti reputazione per la sua conoscenza degli affari ».

Ma facciamo un altro passo per avere una definizione degli affari più rigorosa nel senso da noi indicato. Si può dire uomo d'affari il presidente d'una società ferroviaria o d'una banca, o qualunque altro impiegato chi riceve uno stipendio? A rigore no. Si chiama uomo d'affari colui che ha una quota dell'impresa che dirige e che ricava la sua rendita principale dai guadagni e non dallo stipendio. Nessuno che sia stipendiato è uomo d'affari, ma può esserlo stato e con fortuna. Vero e proprio uomo d'affari è quello che si immerge nelle onde dei negozi umani senza il salvagente dello stipendio, ed arrischia tutto.

LA SCELTA DI UNA PROFESSIONE.

Non può attendersi gran che dallo stipendio, e l'uomo d'affari insegue la fortuna. Se avrà giudizio, metterà tutte le uova in un paniere solo e poi lo vigilerà. Il mercante di caffè badi al caffè, il mercante di zucchero badi allo zucchero, e tutti e due badino al caffè e allo zucchero soltanto quando li mescolano nella nera bevanda. L'escavatore di carbone si curi solo del diamante nero, il possessore di bastimenti ed il navigatore non si occupino

d'altro e sospendano l'assicurazione soltanto quando la perdita di una nave non mette in pericolo la loro solventezza. Chi fabbrica acciaio non s'impacci d'altro, lasciando assolutamente da parte il rame; chi estrae il ferro si attacchi a questo evitando qualunque altra escavazione, massime di argento e d'oro, e tutto questo perchè un uomo — e bisogna che sia capace — non può dirigere più di un affare. Io non mi sono mai imbattuto in uno che riesca bene in due affari diversi, come non si trova uno che pensi con la stessa facilità in due lingue.

Siamo nel periodo della suddivisione e specificazione.

CIASCUNO DEVE AVERE UNA INDUSTRIA OSSIA UNA SPECIALITÀ.

In questo momento stanno dinanzi a me studenti d'ogni genere, e se potessi aprirne il cuore, chi sa quanto diverse ambizioni vi leggerei!

Qualcuno vorrà farsi notare in tutte le professioni; altri vorranno diventar legali, ecclesiastici, dottori, architetti, elettricisti, ingegneri, insegnanti, e tutti si proporranno per modelli uomini reputati, giunti all'apice in tali professioni. Oggi non ho da discutere con questi fanatici delle professioni, ma poichè la riuscita negli affari esige su per giù le qualità stesse che assicurano il trionfo nelle pro-

fessioni, così quello che sto per dire si applicherà agli uni e agli altri.

Veggo però tra voi alcuni che vogliono lanciarsi nel mare infido degli affari per far denari e diventar poi milionari. Sia pur questo il pensiero dominante, voi certamente vorrete qualche altra cosa, poichè l'istinto vi dice che la caccia alla ricchezza ha d'uopo di grande perizia, di energia, criterio, iniziativa; che mette in azione le attitudini più felici di nostra natura e che l'uomo d'affari adempie un servizio utile per la società.

Mi accingo ora a rischiarare la via della fortuna, a segnalare gli scogli e le secche di questo perfido mare, a dare qualche consiglio sul modo di guidare una nave o di remare in un burchiello, secondo che vi occorrerà una spinta forte o leggiera per vincere nella lunga corsa.

IL PRIMO PASSO.

Cominciamo dal primo principio. Io sono sicuro che non uno di voi, giovani che state dinanzi a me, pensando al proprio avvenire, ama figurarsi di dover lavorare tutta la vita come stipendiato. La linea che separa quello che è veramente un affare da quello che non lo è, è questa: l'uno è libero di sè e vive co' suoi guadagni, l'altro non è libero e vive collo stipendio. Si capisce che comincerete tutti

coll' essere dipendenti e stipendiati, ma non deve essere questo il vostro scopo. Le difficoltà per muovere il primo passo generalmente non sono poche, ma allora si vede come uno ha studiato e se è un' eccezione. Egli ha certamente richiamato l'attenzione dei maestri che conoscono molti uomini d' affari, ha ottenuto dei premi, è il primo della classe, ha mostrato una capacità non comune dipendente da certe attitudini caratteristiche, ha rispetto di sè stesso, condotta irreprensibile, buon senso, metodo, assiduità, e occupa le ore di riposo studiando, giacchè questa è la sua occupazione prediletta. Altro punto essenziale: le sue finanze sono sempre in ordine, vive nel limite dei suoi mezzi e, oltre a tutto ciò, mette tutto sè stesso nel cómpito che si è assegnato. Egli ha poi un' altra garanzia sicura di attività e di utile ambizione; la ricchezza non gli dà noia, e nel mondo deve farsi largo da sè. Non è un milionario; è soltanto sulla via per diventarlo; non ha un padre ricco e neppure — cosa più pericolosa — una madre ricca, che al primo inciampo lo aiuti ad abbandonarsi in balìa dell' infingardaggine, non ha un salvagente e perciò gli bisogna nuotare o affogare. Quando lascia le scuole è già considerato, molte strade gli sono aperte, le porte gli si schiudono da sè, ed i principali accorti lo cercano. Egli muove bene il primo passo — cosa essenziale per un giovane — non per merito di uno

di quei certificati nei quali si legge quello che è scritto e quello che non è scritto, ma in grazia di una buona parola sussurrata all'orecchio di un uomo d'affari alla ricerca di un giovane di valore eccezionale, che è, per il capo di un'impresa, il migliore degli acquisti, un vero affare d'oro.

Per chi non oltrepassa la media dell'ingegno e della cultura tecnica, tutto questo è naturalmente più malagevole, giacchè costui deve cercare un impiego invece di essere cercato, ma o prima o poi muove il passo anche lui.

CONDIZIONI DEL BUON SUCCESSO.

Chi vuole aver lume sulla via del buon successo guardi quello che fa uno di codesti giovani. Non v'è ragione di preoccuparsi di lui. Si trova, sì, in mezzo al mare, ma non ha bisogno di salvagente, nè di sostegno. Egli nuota da sè, e siccome è gagliardo, sfida le onde per anni ed anni fino a che riesce a prender la direzione di un affare in grande. Si è mosso di fondo e non di cima, e in ciò sta la ragione dei progressi che ha fatti, chè se si fosse mosso dall'alto non avrebbe potuto seguire un moto ascendente continuo; ma nulla importa il sapere come è partito perchè le qualità sue ottengano il loro effetto in qualunque condizione. Sul principio il suo stipendio è piccolo o gl'incarichi che gli ven-

gono affidati sono molto da meno di quello ch'egli si sente capace di fare, ma li eseguisce esattamente. Un bel giorno un fatto qualunque richiama sopra di lui l'attenzione del superiore immediato: egli si oppone, per esempio, a qualche disegno proponendone un altro o prestandosi a cosa che direttamente non lo riguarda. Un altro giorno o rimane al lavoro oltre l'orario, o ci va prima, sia perchè non aveva terminato il cómpito, sia perchè voleva assicurarsi che quella tal spedizione fosse in perfetta regola. Il principale che ha lo stesso dubbio anticipa l'ora anche lui e s'incontra col giovane impiegato il quale dà così prova luminosa che non lavora solamente per la paga, bensì perchè gli affari abbiano buon esito.

Altra volta il principale propone un modo di liquidazione di certi conti dei clienti, ed interroga il giovane che per primo incarico ha avuto quello geloso della registrazione dei crediti. Il principale vuole appunto procurare il saldo di una partita, ma ciò disturberebbe il cliente; allora il giovane impiegato che conosce il cliente ed ha avuto modo d'informarsi dell'andamento dei suoi affari, informa modestamente il superiore sulle buone qualità del cliente, sulla giusta fiducia che ispira, sul saggio suo modo di trattare gli affari, ed aggiunge che in quel momento per uscir bene da qualunque difficoltà ha soltanto bisogno di un po' di arrendevolezza. Al principale sembra un po' ardita l'os-

servazione dell'impiegato, ma siccome ha fede nella capacità e nel criterio del giovane, lo incarica di trattar l'affare, avvertendolo esser pronto ad aiutare il cliente, purchè senza rischio. Il giovane, messosi all'opera, riesce; il cliente salvato diventa uno dei migliori, e nulla più gli fa abbandonare la Ditta.

Un altro esempio. Il nostro giovanotto mette gli occhi sulle polizze di assicurazione e sulla loro scadenza, accorgendosi che ciò è passato di mente, tanto che alcune polizze sono scadute. Non è affar suo, egli non è addetto alle assicurazioni della Ditta; in un certo senso — nel senso più ristretto — spetta ad un altro impiegato; ma egli vi richiama l'attenzione e ricorda che il premio deve essere pagato.

Ora notate l'utilità di leggere e d'istruirsi: il nostro giovane suggerisce di abbandonare tale o tal altra società per una vecchia e sicura compagnia, perchè dai giornali e dalle riviste ha avuto notizie di parecchi procedimenti non corretti che truffano l'assicuratore e perchè si è informato dei sistemi più recenti e meno cari d'assicurazione.

Vedete, dunque, signori, che l'uomo d'affari dei giorni nostri deve leggere, studiare, andare al fondo di molte cose per non incappare nei lacci che da tutte le parti vengono tesi. Il principale che non sa scuoprire un giovane così promettente sotto l'apparenza modesta dell'impiegato, è incapace di qualunque direzione.

IL SECONDO PASSO.

Questa volta si tratta di un elettricista o di un ingegnere proveniente da una buona scuola: da Sibley. Il grande opificio che ha avuto la fortuna di assoldarlo gli ha affidato un incarico secondario, ma un bel giorno il giovane si accorge che quasi tutte le caldaie sono guaste, che le macchine o i motori non sono costruiti secondo i principii della meccanica, che consumano troppo combustibile, che qualche macchina può scoppiare, e dubita con ragione che la colpa ne sia di un fornitore disonesto. Oppure, andato di notte nella fabbrica per sorvegliare, coglie in fallo qualche persona di fiducia della Ditta, o ne constata sia la incapacità, sia la malavoglia, dalla quale può nascere qualche brutto incidente; e fa vedere come si possano levar via i difetti dei meccanismi applicando gli ultimi progressi della scienza secondo gl'insegnamenti della scuola di Sibley.

Il primo effetto di questa critica sarà per parte del principale, restìo probabilmente a spendere, uno scoppio d'ira che si rovescerà sulla testa del giovane ingegnere, ma tornato il sereno, domanderà egli stesso al giovane l'entità della somma necessaria per tali riparazioni, dando all'allievo di Sibley l'incarico e la responsabilità dell'esecuzione.

Così il giovane si è quasi assicurata la vittoria; se pur lo volesse, non potrebbe nascondere il lume sotto il moggio: debolezza nella quale cadrà difficilmente, perchè si è immedesimato negli affari.

Egli non fa ostentazione di falsa modestia, ha la coscienza del proprio valore — e questo è uno dei vantaggi della scuola di Sibley — e vuole che almeno su questo punto il principale sia informato di tutto. Essendo sempre bene tenerlo al corrente di ogni particolare.

Ora un giovanotto simile non si tiene indietro, giacchè il vantaggio di essersi conosciuti è reciproco, per il giovane allievo e per l'intraprenditore.

Un milione sarebbe certamente una ricompensa adeguata al servizio reso, ma in gioventù è meglio non lo avere.

Due passi avanti sono stati fatti: prima di tutto si è messo in cammino, in secondo luogo ha reso al suo principale un servizio segnalato, e questo è stato il passo veramente decisivo: « il est arrivé », come dicono i Francesi, e non indietreggerà più. Il nostro giovanotto è fra i pochi che sono nel cuore degli affari e sta per salire in sella. Dipenderà da lui l'andar più o meno lontano, ma la strada sarà lunga in ogni modo.

Egli ha mostrato intanto di avere zelo e perizia, ed un'altra qualità necessaria: il criterio. Oltre a ciò egli ha fatto vedere di aver posto tutto sè stesso

negli affari, di non aver distrazioni, di essere inaccessibile alle tentazioni della sua età, di concentrare nell'adempimento del suo dovere verso il principale tutta l'attenzione, tutto il suo tempo, tutto il suo lavoro, subordinando studi, occupazioni, divertimenti, agli affari dei quali ha fatto l'unica preoccupazione.

Frattanto il suo stipendio è in aumento.

In ogni caso, se gli avviene di essersi imbattuto in un imprenditore che non sappia apprezzare nè i servigi resi nè quelli che può rendere, i rivali di questo imprenditore avranno posto gli occhi sopra di lui come giovane che esce dal comune, ed è possibile ch'egli debba cambiar principale. Ciò non accade di frequente, ma pure accade: ordinariamente, però, l'intraprenditore è così lieto di averlo che non se lo lascia fuggire.

La fiducia s'ispira pian piano, e fra un alto stipendio, ma sempre stipendio, e l'eguaglianza come socio corre grande divario.

IL MOMENTO DECISIVO.

Continuiamo a descrivere i primi passi del nostro amico.

La trattativa degli affari in corso lo obbliga un giorno a recarsi nella dimora del principale, dove il suo merito e la buona indole gli hanno acquistato la simpatia della famiglia, ed al principale

stesso balena il pensiero di farsene un socio, ma prima di ogni altra cosa fa a sè stesso la domanda essenziale: è egli onesto e sincero? Qui mi fermo un momento, essendo questo il punto sostanziale, la chiave di vôlta dell'edifizio, imperocchè qualunque capacità è nulla senza l'onoratezza.

Bando a qualunque raggiro, a qualunque prevaricazione, o speculazione per procurarsi un guadagno non meritato: nulla che svelato al pubblico possa fare arrossire!

L'uomo d'affari esige innanzi tutto nel socio il « senso dell'onore », e quando anche ne deviasse per il maggior bene dell'altro, ne tradirebbe la fiducia. È intelligente, è capace di formarsi un giudizio giusto, con cognizione di causa e mirando ad uno scopo lontano, da raggiungersi a poco a poco? Sì, perchè avviene a giovani, e talora anche a vecchi, di maritarsi in fretta, ed è solenne sciocchezza per gli uni e per gli altri, ma in una società commerciale è ben raro che si entri frettolosamente, perchè non basta qualche particolare attitudine, ma ci vuol carattere intero per molti lati, degno di estimazione, per nessuno discutibile, oltre ad una perizia peculiare in qualche specialità.

Si dice spesso ai giorni nostri non potere i giovani diventare proprietari perchè, per la vastità degli affari, occorre un capitale di milioni, ed un giovane è perciò condannato a non uscire dalla

categoria degli stipendiati, ma è vero soltanto in riguardo delle grandi società anonime, i cui utili sono conseguibili dal solo capitale. Si può bene acquistare un dato numero di azioni per una data somma, ma siccome i giovani ai quali mi rivolgo non vogliono finir la vita come stipendiati, bensì o prima o poi fare affari per conto proprio, credo che convenga loro meglio impiegarsi presso privati, considerato che presso le grandi società non potranno mai ottener più di un grosso stipendio; tanto è vero che i presidenti stessi di siffatte società non possono come stipendiati classificarsi fra gli uomini d'affari propriamente detti. E se ciò è vero dei presidenti, tanto più è da credersi che i giovani loro sottoposti saranno per tutta la vita null'altro che stipendiati.

DOVE ESISTE QUESTA OPPORTUNITÀ?

Molti affari, riusciti per un pezzo felicemente nelle mani di una società di privati, vanno a finire in una società commerciale delle quali si lanciano le azioni sul mercato.

Professionisti ignari ed ingenui, donne col prurito della speculazione ed anche — mi duole il dirlo — ecclesiastici ed artisti, sono indotti con inganno a farne acquisto, e così il pubblico fa suo l'affare;

ma meglio sarebbe che tenesse in sua balìa colui o coloro che lo maneggiano.

Vi ricordate la nota storiella?

Un amico di quel certo Travers gli chiese un gatto per liberare dai topi il suo magazzino, ma nel momento in cui il mercante voleva mostrargli l'abilità del gatto, un vecchio topo grosso e grasso prese il gatto.

— Che si fa? disse l'amico.

— Comprate il topo....

E così fa il pubblico, che va spesso comprando le cose peggiori.

Sarebbe per voi uno studio assai utile la lettura della lista di tutte le compagnie per azioni, e quella del listino delle azioni alla pari, non che il prezzo corrente. Si dice che questo valore alla pari proviene da un capitale fittizio, ma è vero soltanto in alcuni casi, e specialmente nelle società industriali credo che per regola generale sia vero il contrario, perchè il capitale non può rappresentare tutta la proprietà.

Molte società anonime non sono vere società anonime; abbiamo anche molti esempi di associazioni che hanno preso la forma di anonime, ma gli affari vi sono condotti in sostanza colle regole delle società semplici, e la differenza è grande fra queste e le grandi anonime, i cui proprietari si trovano qua, là, dovunque. Prendiamo ad esempio le

grandi linee internazionali di piroscafi, la maggior parte delle quali — come sanno coloro fra voi che leggono — non danno dividendi agli azionisti: le azioni di alcune delle compagnie più potenti si vendono per la metà ed anche per un terzo del valore. Se volgiamo invece lo sguardo ad altre linee dirette dai proprietari e compartecipanti con a capo un grande uomo d'affari, vediamo ogni anno dividendi vistosi ed una parte degli utili messa a riserva. È in sostanza la grande differenza che passa fra il principio individualistico e il comunistico, fra coloro che trattano direttamente come soci gli affari propri e una società anonima di migliaia di padroni che cambiano ogni giorno e nulla sanno di affari. La stessa differenza si verifica in tutto: nel commercio, nell'industria, nella finanza, nei trasporti per terra e per mare e nelle banche, delle quali quelle che appartengono a pochi uomini d'affari, diventano rapidamente le prime con azioni quotate altissime, specialmente se il direttore è il proprietario più grosso, come avviene ordinariamente quando simili banche sono floride. Sono queste le forme di società che offrono facili occasioni al giovane principiante di acquistare la proprietà sociale, perchè i proprietari trattano da sè gli affari e sono sempre in cerca di collaboratori capaci.

Non fate i sofistici ed accettate tutto quello che i numi vi offrono. Se è necessario, cominciate in una

società anonima, ma tenendo gli occhi aperti per ordire alla prima occasione un affare per conto vostro.

Tenete a mente che ogni affare può avere buon successo perchè risponde sempre ad una necessità sociale, sia quando una manifattura mette in circolazione i prodotti, o il mercante li riunisce per distribuirli, o il banchiere raccoglie i capitali per impiegarli.

Non v'è dunque ramo d'affari che non riesca.

UN SEGRETO PER RIUSCIRE.

Si tratta di lavorare onestamente, di avere una capacità e di tener aggruppati gli affari.

Chiunque può arrivare in cima alla scala.

Chi vi arriva non ha bisogno di protezione, e la difficoltà sta nell'assicurarselo, perchè negli affari come nelle altre professioni gli uomini eccezionali sono rari.

Per voi il problema sta nel giungervi, ma la soluzione è facile: dimostrate un po' più di capacità degli altri.

In questo caso siete sicuri di riuscire, e il buon successo sarà in proporzione della vostra maggiore capacità e attenzione in paragone degli altri.

Vi sono sempre alcuni che giungono alla vetta, ma sono i meno, mentre v'è sempre folla alle falde del monte. Badate però che se vi mancherà

la lena, sarà vostra colpa e non del destino, sebbene chi rimane in fondo o a metà si sfoghi sempre a dire che gli altri avevano dei vantaggi, che hanno avuto fortuna, che erano in condizioni favorevoli; nelle quali lagnanze v'è poco di vero, giacchè di due che si trovano nel bel mezzo di una corrente, uno è portato via, l'altro salta sulla riva. Ora riflettete a questi due: il primo da povero sciocco non aveva preso le misure giuste, e non essendo in esercizio per saltare ebbe la sorte che meritava, e si può paragonare ad una giovane signora alla quale fu domandato se suonava il violino. "Non so — rispose — perchè non ho mai provato." Il secondo invece si era preparato al salto, aveva calcolato la distanza, aveva fede in sè stesso e seppe scegliere un punto dal quale poteva raggiungere a guado la riva. Insomma aveva mostrato giudizio.

Amici miei, conservate il vostro prestigio. Il giovane che si acquista la riputazione di condurre a fine quello che si è prefisso di fare, vedrà d'anno in anno allargarsi il campo delle operazioni, e sempre maggiori incarichi gli verranno affidati; laddove si troverà a mal partito quello che dovrà accettare l'assistenza degli amici per rifare la strada.

COME SI TROVANO I LAUREATI NEGLI AFFARI.[1]

I nostri laureati adesso incominciano la lotta per l'esistenza quando sono più oltre negli anni, ma sono anche molto più istruiti.

Uno studente di collegio o di università fa benissimo a dedicare tutto il suo tempo nell'approfondire le discipline che sono lo scopo della sua vita; ma colui che si vuol dedicare agli affari sarà al di sotto di coloro che incominciano a trattarli fra i tredici e i venti anni, ancorchè questi sieno deficienti di istruzione superiore. Questo è ovvio, ed il quesito è un altro. Un giovane che si sia indugiato nelle regioni della teorica raggiunge colui che abbia uno o due anni di giunta nell'aspra e faticosa battaglia della vita reale? Non si può mettere in dubbio che ciò sia possibile e che, in seguito, al giovane licenziato sia più facile aver concetti più vasti dell'uomo d'affari comune, privo di coltura superiore; come è certo che la vittoria appartiene a chi finisce bene, e che cadono nell'oblio i primi passi ai quali non si dà importanza; ma per vincere colui che nella corsa è partito primo,

---

[1] In Italia una cosa è la laurea, un'altra la licenza. Fra gli Anglosassoni la parola *graduate* significa chi ha conseguito un grado accademico. Ciò si avverte per amor di chiarezza, non potendosi dire *accademici* i giovani laureati o licenziati. (*Trad.*)

bisogna che il licenziato abbia più qualità positive. La vittoria finale dipende da un giudizio sicuro, illuminato da maggiori cognizioni. Oltre a ciò, egli deve combattere vigorosamente contro altri svantaggi, come per esempio il difetto dell'auto-disciplina, di profonda riflessione e di ambizione intensa, che sogliono costituire il carattere di chi si mette in cammino prima che le abitudini si sieno formate.

Le abitudini di un collegiale che gli rimangono dopo che si è fatto uomo e quelle di chi si è lanciato più giovane nell'arena degli affari sono assai differenti. Il più attempato ha contro di sè un altro svantaggio. Entrando in prosperi stabilimenti industriali vi trova impiantata una specie di organismo civile ed una scala di promozioni, donde è sbandito il favoritismo, e ciò gli rende difficilissimo l'essere ammesso in servizio a meno che si tratti degli uffici più bassi. Bisogna cominciare dal primo scalino, ed è bene che tutti comincino dal primo scalino, specialmente il laureato.

Il licenziato di un valore eccezionale finisce col vincere il non licenziato di eguale valore perchè è più istruito, e a parità di condizioni delle altre attitudini, l'istruzione primeggia. Fra due uomini di eguale intelligenza, energia, ambizione e con le stesse attitudini, il vantaggio è senza dubbio dalla parte di quello che ha in più un'istruzione vasta ed appropriata.

UOMINI D'AFFARI E SPECULATORI.

La moneta più legittima può essere falsificata, e negli affari la falsificazione è rappresentata dalla speculazione. Un uomo d'affari ricambia ogni suo guadagno con un servizio; per questo l'ufficio suo è veramente utile ed i suoi servizi sono un bene per il pubblico; oltre di che col ricercare e svolgere i tesori del paese egli contribuisce al progresso della nostra stirpe. Questa è la moneta legittima.

La speculazione è invece un parassita che succhia il sangue dell'uomo d'affari, non crea nulla e non serve a nulla.

Lo speculatore, vincendo, intasca il denaro senza dare, in compenso, un servizio o un aumento di valore, e quando perde, il denaro esce dalle sue tasche per entrare in quelle di un compare; è un giuoco disonorevole per ambedue: tanto è vero che non si può essere galantuomo e speculatore, giacchè i procedimenti ed i fini dell'uno e quelli dell'altro sono fatalmente in opposizione fra loro. L'uomo d'affari non può speculare perchè chi ha avuto fiducia in lui ha il diritto ch'egli non devii dal metodo ordinario di condurre gli affari. Chi fa credito intende affrontare i rischi degli affari, non quelli della speculazione. La moneta legittima non ha nulla di comune colla moneta falsificata.

Sembra impossibile, eppure le statistiche affermano che di coloro che si mettono a trattare affari per conto proprio il 99 per cento va in rovina; ma anche ammesso, come vogliono alcuni, che i numeri delle statistiche non significhino nulla, in fatto la proporzione rimane sempre notevole.

Mi guardi il Cielo dallo scoraggiarvi e trattenervi dal tentare affari unicamente vostri, dall'essere signori di voi stessi.

Al contrario il giovane che si affaccia agli affari deve essere spinto innanzi. Da vero cavaliere egli deve dire col Fitzjames: « Se la via è piena di pericoli, il pericolo stesso m'invita ». Non convien frapporre ostacoli al giovane nè indirizzarlo per altra via. Egli deve prendere la corsa e cimentarsi, perchè c'è sempre tempo a battere la via del salariato.

Mi sono studiato d'indicare la via che deve battere un licenziato di attitudini non comuni per giungere dallo stipendio alla compartecipazione come socio, e le mie non sono indicazioni cervellotiche, perchè nelle case commerciali o industriali tutti i giorni si verificano cambiamenti che fanno entrare i giovani nella società ed ogni primo gennaio in qualunque città si fanno simili promozioni. Gli affari hanno bisogno di sangue nuovo e giovane. Diffidate di ciò? Ebbene sentite due racconti che vi daranno animo e che sono il frutto della mia esperienza.[1]

---

[1] Si osserverà forse che in Italia è assai più difficile di quello che non sia nel paese dell'Autore che un impiegato, sia

UN BOZZETTO DAL VERO.

Fra le mie conoscenze c'è un grande industriale, il più grande nella sua specialità, un brav'uomo che negli affari si è fatto un bel nome, e che essendo ragionevole, giunto all'età matura volle infondere sangue giovane nella sua azienda, parendogli che mentre egli poteva ancora starne a capo, fosse saggio consiglio affidarla, prima di ritirarsi, a mani sicure.

Ma raramente avviene che nei figli dei ricchi si perpetui il gusto degli affari, nè dirò qui se sia un bene o un male, quantunque, avendo riguardo al complesso della stirpe umana, a me sembri un bene, perchè se i figli dei ricchi avessero i bisogni dei poveri e le loro aspirazioni ambiziose, i giovani che studiano indefessamente nelle scuole, avrebbero minori probabilità di riuscita. Ad ogni modo non

---

pur abile e volonteroso, trovi modo di esser associato negli affari del suo principale; ma appunto per ciò questo capitolo meritava di esser fatto conoscere a lettori italiani, e vuol essere da essi meditato, dipendendo specialmente da tale difficoltà, che scoraggia e infiacchisce molte buone volontà, se son rari i buoni impiegati, se i principali hanno da lagnarsi dei loro sottoposti e sono costretti a durare molto più fatica dei principali stranieri nella condotta dei loro affari, e se questi non possono avere tutto lo sviluppo possibile.

Del resto tale ritrosia va scomparendo di giorno in giorno anche da noi, specialmente nei luoghi dove più prosperano commerci ed industrie. (*Trad.*)

avendo il nostro amico in famiglia il sangue caldo e ricco che cercava, fu colpito dal modo col quale un certo giovane disimpegnava gli affari che aveva colla Ditta.

Il giovane aveva occasione spesso di frequentare il vecchio signore, ma questi, da uomo prudente, non volle andare in fretta.

Gli fu facile apprezzarne la capacità, ma gli rimaneva da chiarir molti punti: le relazioni, le abitudini, i gusti, le cognizioni, l'indole. Tutto riuscì secondo il suo desiderio. Il giovanotto sostentava la madre vedova e una sorella: buoni gli amici e qualcuno più attempato di lui: studioso e amante della lettura, si dilettava di nobili cose. Per dir tutto in breve, egli era un giovane degno del maggior rispetto, pieno di onore, incapace di bassezze e volgarità: insomma un modello e, per di più, s'intende, povero.

Chiamatolo a sè, il milionario gli domandò se voleva entrare al suo servizio in via di esperimento, dicendogli chiaramente che cercava un giovane atto a dare incremento alla Casa e alleggerir lui di molte cure. Avrebbe avuto uno stipendio maggiore di quello di cui era provvisto, ma se allo spirar dei due anni nulla si diceva da una parte o dall'altra, qualunque legame sarebbe stato sciolto ed entrambi sarebbero stati liberi. In sostanza si trattava di una semplice prova.

Il giovane rispose dignitosamente ch' egli pure intendeva dovesse farsi così.

Tutto andò bene, e allo spirar dei due anni il principale che si fregava le mani per la gioia di essersi imbattuto nel gran tesoro che è un uomo d'affari giovane, le cui doti si riepilogano tutte nel criterio, senza il quale l'uomo d'affari non val nulla, dichiarò al giovane essere contentissimo di lui e del suo servizio, e di considerare una fortuna l'averlo incontrato, tanto che aveva disposto le cose in modo da farlo suo socio; ma qual non fu il suo stupore quando il giovanotto rispose che pur essendo grato non poteva accettare!

— Come mai? Voi convenite a me.... forse io non convengo a voi?

— Scusatemi, signore, ma per motivi che non posso spiegare, fra sei mesi, al termine dei due anni, lascerò il vostro servizio, e di ciò volevo avvertirvi affinchè il mio ufficio non rimanesse vacante.

— Dove anderete?

— All'estero.

— Vi siete già accomodato?

— No, signore.

— Dove anderete?

— Non lo so.

— Che cosa farete?

— Non lo so.

— Signor mio, vi ho trattato bene e mi pare di avere il diritto di sapere la vera ragione.... e voi avete il dovere di dirla.

Allora il giovane con grande sforzo si decise ad esporla.

— Voi mi avete dimostrato una grande bontà, e tutto farei per rimanere presso di voi. Mi avete invitato spesso, ma quando siete stato in viaggio mi avete incaricato di accompagnare agli spettacoli e altrove la vostra moglie e la vostra figlia.... perciò debbo andarmene.

Al milionario si aprirono gli occhi e capì quello che voi avete già immaginato: il giovanotto si era innamorato della figlia; questa cosa nel nostro paese non sarebbe una sfacciataggine e non ho bisogno di consigliarvi a premunirvene con troppo zelo. Se voi amate veramente, passate pur sopra allo scrupolo che la fanciulla che vi ha conquistato è la figlia del principale e che vi potreste trovare esposti a sobbarcarvi al peso della ricchezza. Ma nel paese di cui parlo sarebbe stato giudicato sconveniente per un giovane impiegato filar l'amore con una ragazza senza il permesso dei genitori.

— Avete parlato a mia figlia?

— No davvero, rispose il giovane mezzo sdegnato.

— Non una parola, non una allusione?

— No davvero.

— Bene! Ma io non intendo perchè avete taciuto. Voi siete il mio ideale di genero.... se vi riesce di conquistar mia figlia.

Vi parrà strano, ma l'opinione del padre fu pure l'opinione della figlia, per la quale quel giovane era l'ideale del marito.

Ed ora questo giovane è un fortunato uomo d'affari.

UN ROMANZO NEL MONDO DEGLI AFFARI.

Un altro racconto che si svolse in un altro paese: racconto che mi fecero i due cognati protagonisti, la cui amicizia considero come un onore. Imperocchè avete da sapere non esser la vita degli affari così prosaica come viene dipinta. Il romanzo, il sentimento e la fantasia vi campeggiano, in ispecie quanto più gli affari sono vasti, prosperi ed utili.

Le vittorie più strepitose, massime nelle grandi Case mondiali, sono spesso il frutto di fantasia e di sentimenti romanzeschi.

Questa seconda avventura somiglia però alla prima, in modo tale che è inutile narrarla per filo e per segno, e basta la conclusione. Ciò mi rammenta quello che mi accadde quando descrivevo ai miei nipotini la battaglia di Bannockburn:

— Gl'Inglesi, diceva loro, stavano qui e gli Scozzesi stavano là....

— Ma chi le dette? domandarono insieme i miei tre nipoti, e così i particolari rimasero nell'ombra.

Nell'altro caso non vi fu combattimento ed ho ragione di credere che tutto sia stato composto all'amichevole.

I due fatti, come vi ho già detto, si somigliano, e perciò non vi racconto il secondo punto per punto; la sola differenza è che il giovane era stato preso in servizio in condizioni ordinarie; ve n'era bisogno e fu ammesso. Finì poi col diventare il segretario particolare del milionario col medesimo inevitabile effetto. Il giovane modello fu incaricato della sorveglianza dei figli durante l'assenza del padre, donde l'obbligo di prender parte, nelle frequenti visite alla residenza di campagna, ai giuochi dei giovanetti. Se non che l'amico mio si era scordato che aveva una figlia ed ebbe torto, perchè un padrefamiglia e il capo di un'azienda non debbono pensare soltanto che hanno dei maschi. Fatto sta che il giovane segretario interpretò così largamente le istruzioni verbali del padre che credette doversi prender cura soprattutto di una delle figlie.

Checchè sia stato di ciò, fate attenzione a questo: che i due giovani ora cognati prima si acquistarono la fiducia, la buona opinione, la stima dei principali e soltanto dopo s'innamorarono delle figlie.

Badate di non sconvolgere quest'ordine di precedenza, e le cose vi andranno bene.

QUALI SONO LE CONSEGUENZE INTELLETTUALI E MORALI DEGLI AFFARI.

Non mi discosterò troppo — spero — dal mio subietto esponendovi alcune mie considerazioni sull'influsso morale degli affari in confronto di quello che esercitano altre professioni.

Ho dovuto prima di tutto convincermi che le discipline artistiche tendono a rimpiccolire l'animo ed a far nascere certe grette invidie, certe incredibili vanità e malignità delle quali non si trova vestigio fra gli uomini d'affari. L'esperienza dimostra che generalmente la musica, la pittura, la scultura non producono effetti benefici in chi le esercita, e ciò forse avviene perchè la rappresentazione artistica è tanto subiettiva, e si svolge così rapidamente sotto gli occhi del pubblico, che le piccole e grette passioni ne vengono eccitate; ma ciò sia o non sia vero, nessuno vorrà sostenere che per regola generale, e salve le eccezioni che confermano la regola, l'artista non sia d'animo angusto e pieno di pregiudizi.

Quanto alle altre professioni liberali abbiamo notato che la specificazione dà luogo a conseguenze molto disparate.

Nella classe dei ministri del culto protestanti la differenza si fa notar meno per la maggior copia ed estensione di argomenti e perchè essi hanno messo

da parte le formule di fede cercando rendersi conto sperimentalmente dei mali reali e dei disinganni della vita: la qual cosa giova ad allargare la mente.

Taluni hanno affermato che l'avvocatura conferisce a dar chiarezza all'intelletto, ma lo restringe, osservando che pochi grandi legali sono stati capaci di esercitare autorità ed imporsi ai colleghi. Ciò non significa ch'essi sieno inetti come legislatori e statisti; chè se così fosse, tutto dovrebbe andar peggio nel nostro che negli altri paesi, essendo noi governati dagli avvocati; ma i grandi americani non sono stati grandi giurisperiti.

Se non sono giunti all'apice hanno potuto peraltro fare lor pro come statisti delle discipline giuridiche senza lasciarsi irretire dai vincoli della professione, e non dimentichiamo che i grandi giureconsulti e magistrati debbono conformarsi a norme fisse, a precedenti accettati, laddove il guidatore di popoli stabilisce, lui, i precedenti.

MERCANTI E PROFESSIONISTI.

L'esercizio professionale, dunque, dà lucidità, ma non larghezza alla mente. Ora il carattere specifico degli affari sta in questo, ch'essi costringono chi li tratta a por mente a cose svariatissime.

L'uomo d'affari deve avere il giudizio sintetico che si forma col trattare molti argomenti.

Ad un mercante come ad un uomo d'affari in grande non basta oggi conoscer bene la situazione etnografica, le rendite, le raccolte, le comunicazioni fluviali, le finanze del paese, tutto quello insomma da cui egli può fino ad un certo punto argomentare il futuro, ma gli occorre conoscere tutti i paesi ai quali estende i negozi, e le cose che a questi paesi sono peculiari. Il suo sguardo deve abbracciare il mondo, e deve aver notizie di tutto: del colèra scoppiato nell'Est, del monsoon dell'India, delle scoperte d'oro a Cripple Creek, dell'apparizione degli scarafaggi nel Colorado, o della caduta del ministero, di qualche minaccia di guerra, della probabilità di un tribunale arbitrale che imponga un accomodamento ecc.

Egli deve avere una qualità rarissima: la conoscenza degli uomini che impiega a migliaia, e l'arte di tirarne fuori il meglio, ed oltre a ciò deve sapere ordinare ed eseguire ed essere nelle sue risoluzioni pronto e sagace. Ma nessuna di queste rare qualità è in senso assoluto essenziale per uno specialista in qualunque disciplina o professione.

La trattativa degli affari non solo aguzza ma fa più comprensive le facoltà intellettuali, e diversamente dalle altre professioni non impone la specificazione, nè circoscrive il lavoro intellettuale, bensì favorisce la larghezza dei giudizi, non essendovi altra professione che studi altrettanti problemi e richieda concetti più vasti.

D'altra parte le professioni liberali sono incomparabilmente più nobili in quanto esse non hanno per fine precipuo la vergognosa cupidità del denaro, nè corrono il rischio degli uomini d'affari, i quali se fraintendono il loro ufficio sociale possono diventare una genìa sordida e abietta. Il far denari è certamente il pensiero principale dei giovani che entrano nel giro degli affari, e se fate l'esame di coscienza mi darete ragione, ma tal pensiero se è il primo non deve essere il primo e l'ultimo.

Voi dovete por mente all'uso sapiente che dello svolgimento della ricchezza può farsi nel nostro paese, al lavoro remunerativo offerto a migliaia di persone, alle invenzioni benefiche per l'umanità, e a procurarne sempre delle nuove.

L'uomo d'affari fortunato mette presto da parte il desiderio volgare di far denari, quale scopo principale delle sue fatiche, e lo subordina a quello di usarne nel modo sopra detto. Il mercante si sente presto nascere in cuore l'orgoglio di estendere le contrattazioni in tutto il mondo, e di far solcare ogni mare dalle sue navi; l'industriale attende la principale remunerazione dagl'impiegati, dal proprio lavoro, dalle macchine, dai perfezionamenti, dall'incremento delle fabbriche e dei metodi di produzione, ed ambedue amano i guadagni non per il suono della moneta, ma perchè questa è il segno visibile del loro trionfo.

Accanto al lato pratico gli affari hanno il lato poetico, ed il giovane finanziere che impiega il capitale della sua banca in azioni ferroviarie, in prestiti a negozianti ed industriali, per aiutarli a compiere opere meravigliose, sente che il lato romanzesco degli affari apre alla fantasia un orizzonte sconfinato. Entro i limiti delle sue attribuzioni egli fa credito al mondo intero, poichè una sua lettera può spingere il viaggiatore ad un punto estremo della terra, ed in tempi procellosi egli può venire in soccorso della patria come venne in soccorso di Washington il grande mercante di Filadelfia Riccardo Morris, o come i nostri grandi banchieri quando più volte, per scongiurare avversità, procurarono l'oro al nostro governo.

UN PREGIUDIZIO CONTRO IL COMMERCIO CHE NON ESISTE PIÙ.

Il giovane che non sa scuoprire il lato romanzesco degli affari deve incolpare unicamente sè stesso. Riflettete alle meraviglie, riflettete al mistero che circonda, forse per sempre, l'ignoto potere dell'elettricità, la forza di natura più spirituale, e converrete dovere essere ben tardo e prosaico il giovane che osservando una delle forme nelle quali l'elettricità si manifesta non assorge dalla monotonia degli affari alle regioni dell'ignoto. L'essenza degli affari non è tutta nei dollari. Questi sono il noc-

ciolo, l'anima è dentro, e di questa si gode dopo, a mano a mano che si vengono maturando nell'uomo d'affari le doti più alte esercitate costantemente. Durante il predominio del militarismo e della violenza barbarica il commerciante si teneva in dispregio, ma oggi tutto è sostanzialmente cambiato. Però questo senso di disprezzo era proprio dei tempi più prossimi a noi, ed infatti, spingendo lo sguardo più indietro, vediamo che le famiglie più antiche del mondo sono soprattutto orgogliose della parte presa nei commerci, e che il sacco di lana e la galèa figurano tuttora nei loro stemmi.

Uno fra i più autorevoli se non il più autorevole statista attuale dell'Inghilterra, il duca di Devonshire, che gode la fiducia dei due partiti, è presidente della Barrow Steel Company; i componenti il presente ministero conservatore in Inghilterra[1] hanno la direzione di sessantaquattro compagnie commerciali, industriali e minerarie, ed in questo momento la grande preoccupazione degl'Inglesi non sta nel tenersi lontani dal commercio, bensì nel trovare il modo di avervi parte.

Anche il Presidente della Repubblica francese,[2] che è salito così rapidamente ai più alti uffici, è stato sempre un uomo d'affari. Insomma l'antica avversione è sparita.

---

[1] Gabinetto Salisbury.
[2] Felice Faure.

Vi ricorderete che il defunto Imperatore di Germania[1] voleva far principe dell'impero l'amico suo Krupp, fabbricante d'acciaio; ma questi, altero dell'opera sua e vero figlio di suo padre, pregò l'Imperatore di non volerlo degradare essendo egli il re dell'acciaio, nè altra risposta darebbe, io credo, il figlio che gli è succeduto sul trono, poichè si ritiene un monarca alla pari del suo Imperatore ed ha l'orgoglio di quello che è.[2]

L'antiquato pregiudizio ostile al commercio non ha più neppure in Europa una fortezza dove asserragliarsi; ma quale è la ragione di questo cambiamento?

La mutazione intrinseca del commercio stesso.

Anticamente si conosceva soltanto il commercio al minuto, e siccome tutto vi era meschino, coloro che lo trattavano tenevansi anch'essi quale gente meschina e da non curarsi. Di più, lo sminuzzamento recava la conseguenza che ognuno dovesse occuparsi di piccolezze e produrre e smerciare da sè; quindi non si potevano manifestare nè le facoltà ordinatrici, nè l'iniziativa personale, nè i larghi concetti, nè la capacità pratica. Modernamente invece le proporzioni assunte dal commercio sono così gi-

---

[1] Guglielmo I.

[2] Alla sua morte (dicembre 1902), gli furono resi onori funebri regali con l'intervento dello stesso imperatore Guglielmo II. (*Trad.*)

gantesche da fare dei soci di una grande azienda tanti sovrani, e certamente l'intraprenditore dei tempi nostri assolda più gente nell'esercito industriale che non ne chiamavano sotto le bandiere i principotti della Germania.

Si dice che una volta due industriali non andassero mai d'accordo, ed oggi la più cordiale amicizia stringe insieme coloro che si travagliano in ogni ramo dell'attività umana; si visitano reciprocamente banche, opifici, magazzini; si confrontano i vari metodi; si spiegano i perfezionamenti; si mostrano le nuove invenzioni, e tutti le applicano liberamente.

Noi trattiamo gli affari in proporzioni così grandiose che le misere invidiuzze di un tempo non possono neppur nascere. La brama della ricchezza s'immedesima coll'amore del progresso, delle invenzioni, dei metodi perfezionati, dello svolgimento scientifico, e coll'orgoglio del trionfo; ondechè l'uomo di affari non vuol fatto soltanto di dollari il dividendo che si studia di conseguire e che effettivamente consegue. Col dollaro che intasca si procura una cosa migliore: una quota nel dividendo della soddisfazione che prova chiunque sa di contribuire a recare in sfere più elevate il negozio al quale si è dedicato.

LE RICOMPENSE CHE OFFRE LA VITA DELL'UOMO D'AFFARI.

Posso dunque raccomandarvi con piena fiducia la vita degli affari come quella che chiama ad atto le facoltà più alte e le migliori nostre tendenze.

La vita di un mercante in grande, come di un banchiere o del capo di un'industria, favorisce lo svolgimento delle facoltà intellettuali, affina il giudizio, svincola dai pregiudizi e tiene la mente di continuo sveglia.

Se non che la buona e duratura riuscita si ottiene soltanto mercè l'onoratezza nelle contrattazioni, l'irreprensibilità dei costumi, il buon senso e la perspicacia in tutto e con tutti, imperocchè credito e fiducia fuggono lontani dall'uomo d'affari stolido in parole ed in fatti, scostumato, o soltanto sospettato di raggiri tortuosi.

In altre professioni costui può avere qualche speranza di cavarsela bene, pure essendo sciocco quanto un fanciullo, ma non v'è chi ne abbia veduto riuscire uno solo negli affari, nei quali è impossibile il buon successo quando manca un criterio giusto e comprensivo.

La vita degli affari è scuola austera di ogni maniera di virtù, e frutta una ricompensa che non

si trova altrove, voglio dire la possibilità di beneficare nobilmente.

Agli uomini d'affari che così intesero la vita si debbono università, collegi, biblioteche, istituti educativi, come ne fanno testimonianza e Girard, e Lehigh, e Harvard, e Jale, e Cornell, e tanti altri. Chi può immaginare un monumento più bello, produttivo di maggior bene e più sicuro di tramandare alle future generazioni un nome benedetto da coloro che di dieci in dieci anni vi ricevono il più prezioso dei tesori: una benintesa e liberale istruzione?

Così fanno coloro pei quali l'eccedenza della ricchezza è un deposito sacro, che deve essere custodito da chi lo possiede per il maggior bene dei suoi simili, e perciò, se a taluni uomini d'affari si può rimproverare di abbracciar troppo, si può anche applicare alla loro classe quello che l'onesto Tommaso Cromwell diceva del grande cardinale Richelieu:

« La cupidità di arricchire compensò colla munificenza regale, e ne fa fede questo tempio della scienza ».

IX.

UN TREPPIEDE.

L'ossatura del lavoro mondiale. — La triplice alleanza del lavoro, del capitale e della capacità negli affari, necessaria per la produzione. — Questi tre elementi stretti o combinati insieme sono invincibili.

Ogni impresa industriale appena è concepita presuppone l'esistenza di tre associati: primo per ordine di tempo, non d'importanza, è il capitale, senza il quale nulla si fonda e che nella inerte materia infonde lo spirito vitale. Dopo che l'edifizio è stato costruito ed è pronto per l'esercizio di un'industria qualunque, entra in azione il secondo socio, ossia la destrezza nella condotta degli affari. Il capitale ha recitato la sua parte provvedendo gli strumenti per la produzione, ma se non può invocare i servigi di un esperto conduttore d'affari, tutto quello che il capitale ha raccolto va in malora.

Finalmente ultimo, ma solo in ordine di tempo, viene in scena il lavoro, senza il quale nulla si conduce a fine, e rimangono senza vita il capitale e la capacità degl'imprenditori.

La ruota non gira se non la mette in moto il lavoro.

Quando si scrivessero volumi per dimostrare la prevalenza del primo, del secondo o del terzo, se ne saprebbe quanto prima.

Economisti, filosofi, predicatori, invano vi si sono messi attorno per secoli: la risposta non è venuta e non può venire, essendo essenziale ciascuno dei detti elementi concomitanti ed essendo assolutamente eguali fra loro per importanza. Non v'è nè primo, nè secondo, nè terzo, non v'è precedenza: tutti e tre contribuiscono in parti eguali all'esistenza della triplice alleanza che muove il mondo industriale.

Storicamente il lavoro ha precedenza di tempo sul capitale e sulla capacità tecnica, perchè quando « Adamo zappava ed Eva filava » Adamo non aveva capitali, e se si deve giudicare dagli effetti, nè l'uno nè l'altra erano stati dotati di una valentia speciale nel trattare gli affari. Questo però avveniva molto prima che apparisse l'industrialismo e che occorressero grandi impieghi di capitale.

Nel tempo presente il capitale, l'arte degli affari, il lavoro manuale sono le tre gambe di un treppiede: se sono solide tutte e tre il treppiede si regge, ma se una cede o è tolta, il treppiede va in terra e non torna a star su fino a che non gli viene rimessa la terza gamba.

Hanno torto però i capitalisti che attribuiscono al capitale importanza maggiore che alle altre due

gambe. Sono tutte egualmente necessarie, e manchino tutte o ne manchi una sola, bisogna che il treppiede caschi.

Ha torto parimente la capacità professionale dell'uomo d'affari stimandosi la gamba che regge tutto, poichè non vi riuscirebbe senza le altre due gambe. Infine non erra meno il lavoro pensando in tal guisa di sè stesso; anzi questo falso concetto è stato cagione di errori dolorosi.

Capitale, arte degli affari e lavoro, sono le tre parti di un tutto che unite fanno miracoli e separate non approdano a nulla.

Infatti fino ad oggi, tolto qualche urto che pur troppo li ha ogni tanto disgregati, il secolo che muore è stato più benefico di tutti i secoli anteriori.

Gli uomini in tutto il mondo stanno meglio di prima, moralmente e materialmente, ed io ho fiducia che questo loro stato andrà sempre migliorando oltre l'immaginazione del più convinto ottimista.

Capitale, arte degli affari e lavoro debbono procedere uniti ed è nemico di tutti e tre chi semina fra loro il germe della discordia.[1]

---

[1] È l'apologo di Agrippa applicato alla vita sociale, ai rapporti economici ed industriali; ma l'esser vecchia di secoli non scema efficacia alla verità che quell'apologo racchiude, anzi acquista essa valore a esser confermata da un Agrippa del nostro tempo, con tanta esperienza degli affari e della vita. (*Trad.*)

X.

IL PASSATO ED IL PRESENTE DELLE FERROVIE.[1]

Le ferrovie fra il 1870 e il 1880: rotaie, sistemi, velocità, stipendi e metodi. — Le ferrovie nel futuro. — I bisogni e le responsabilità del ferroviere.

È per me grande soddisfazione ed anche motivo di un certo orgoglio l'aver fatto i primi passi nel servizio delle ferrovie come telegrafista per salire poi alla soprintendenza della Divisione di Pittsburgo nella ferrovia pensilvanica, e credo che debba giovare un confronto fra le condizioni degli affari ferroviari d'allora e quelli d'oggi.

Quando si tratta di ferrovie siamo sempre inclinati a spinger lo sguardo nel futuro e come regola generale sta bene; ma qualche volta giova voltarsi indietro per constatare il progresso fatto.

Quando ebbi l'onore di entrare fra i ferrovieri la Pensilvanica non giungeva ancora a Pittsburgo, e diversi tratti della ferrovia che faceva capo a Filadelfia erano congiunti tra loro con un servizio di diligenze, mentre per valicare le montagne erano

[1] Da un discorso a un'assemblea di ferrovieri in Nuova York, nel gennaio 1902.

state immaginate dieci funicolari primitive, rudimentali, che trasportavano merci e viaggiatori da un punto ad un altro.

Su queste montagne i tratti di ferrovia traversavano boscaglie; ciò nonostante si usavano rotaie di ferro lunghe quattordici piedi importate dall'Inghilterra e poggianti sopra massi di pietra anzichè adoprare le traversine che sarebbero costate poco.

Mancava il telegrafo e la compagnia si serviva di quello della Western Union. Il direttore, signor Scott, il celebre Tommaso Scott che divenne poi presidente, veniva spesso all'ufficio telegrafico di Pittsburgo, per corrispondere col direttore generale in Altona. Ero allora telegrafista e così feci la sua conoscenza.

Mi davano allora l'enorme stipendio di venticinque dollari mensili, e per far di me il suo segretario e telegrafista il signor Scott me ne offrì trentacinque, il che voleva dire una fortuna.

Oggi, me ne congratulo con voi, avete un bel vantaggio sugli stipendi paragonati ai 125 dollari al mese — 1500 all'anno — che guadagnava allora il signor Scott, mentre io non sapevo spiegarmi come un uomo potesse arrivare a spendere una tal somma e credevo che ne avrebbe dovuto erogare per forza una parte.

Sono stati narrati più volte i vantaggi che derivano dalla ricchezza, ma il meglio della ricchezza

non sta nel bene che procura a chi la possiede, bensì in quello che per suo mezzo si può fare agli altri.

Passò qualche tempo prima che il mio stipendio venisse aumentato di dieci dollari, e quando ebbi tale aumento mi parve di avere acquistata una rendita enorme a confronto del dollaro e venti la settimana col quale, al mio arrivo in America, avevo cominciato in una fabbrica di cotoni.

Un sintomo del quale ci dobbiamo rallegrare è la tendenza al rialzo nella rimunerazione del lavoro, combinata colla tendenza al ribasso nel prezzo delle derrate di prima necessità.

Non v'è popolo che in questo momento sia in più bella situazione di noi riguardo al lavoro, giacchè chiunque, purchè sobrio, capace e volenteroso, trova un impiego remunerato in guisa che con un po' di parsimonia e con una moglie massaia, può assicurarsi in breve un'agiatezza indipendente per la vecchiaia.

Quelli che per loro ventura sono ammogliati sanno quanto valga una donna da casa, ed i celibi se ne accorgeranno per la ragione contraria.

La buona fortuna e la felicità di un operaio dipendono tanto da una brava massaia quanto dalla buona condotta.

A questo punto ad uno che quasi senza averne l'intenzione nè il desiderio porta il peso di qualche cosa ch'è più dell'agiatezza, permettete di dirvi

che questo di più non fa differenza e talora non è neppure comodo. L'essenziale sta nello sforzarsi di ottenere l'indipendenza, senza la quale — come saggiamente ha notato Junius — nessuno può dirsi felice, ed io esorto tutti a mettere da parte qualche guadagno nei giorni lieti e collocarlo a frutto in una cassa di risparmio, o meglio, a comprarsi una casa.

Ma torniamo alle ferrovie. Un giorno il presidente Thomson fece strabiliare Pittsburgo annunziando che pochi giorni appresso la Pensilvanica avrebbe avuto in esercizio cento vagoni al giorno, ciascuno dei quali capaci di otto tonnellate nette. Le locomotive erano piccole e l'armamento in uno stato da far raccapricciare. Le rotaie erano sottili ed erano collegate con chiavarde di getto. Una mattina d'inverno nella mia divisione furono trovate rotte quarantasette chiavarde.

I nostri treni andavano e venivano su questa linea, e non può far meraviglia che fossero frequenti le disgrazie.

Sui treni merci non avevamo garette e il personale era esposto a tutte le intemperie. Questa ferrovia aveva una linea sola, e siccome mancava il telegrafo, i treni in caso di ritardo percorrevano le curve in questo modo: il segnalatore andava avanti, il treno lo seguiva e i due treni s'incontravano quando Dio voleva e qualche volta si urtavano.

La maggior parte dei ferrovieri ha messo un bel pezzo a capire che due treni non vanno o non si seguono bene sopra una linea sola, e noi pure anche nella divisione di Pittsburgo non siamo riusciti a capirlo. Una volta messo a posto il filo telegrafico della ferrovia, ne fu data a me la cura, ed io sono stato, credo, il primo ad impiegar le donne come apprendiste nell'ufficio telegrafico di una ferrovia.

In quel tempo non v'era divisione di responsabilità: il direttore generale doveva far tutto, e si riteneva comunemente che a nessun subordinato si potesse affidare l'incàrico di regolare il movimento dei treni col telegrafo; cosicchè nessuno è stato mai più affaccendato del signor Scott e di me suo successore, dovendo provvedere ad ogni guasto, lavorare tutta la notte, senza tornare a casa qualche volta per una settimana, e dormendo nei ritagli di tempo in qualche vagone da merci.

Voltandomi indietro capisco quanto poco ne sapevamo come direttori, ma l'esempio del signor Scott mi fu utilissimo.

I magni amministratori dei nostri giorni non eseguiscono mai da sè un lavoro degno di rilievo: la loro preoccupazione è di pensare, lasciando agli altri l'esecuzione.

Nel corso della vita me ne sono ricordato, e gli affari non mi hanno mai impensierito. All'opposto dei miei giovani consoci io lavoravo sempre di buon

umore perchè, tenetelo a mente, chi non ride non riesce.

L'operaio che ama il proprio lavoro e vi attende serenamente allontana da sè le pene ed è sicuro di salire in alto, perchè facciamo bene soltanto quello che ci va a genio e che non è difficile ad eseguirsi. Quando v'incontrate in un presidente, o direttore, o cassiere, preoccupato per la responsabilità del suo ufficio, affaccendato, rannuvolato e grave come un giudice che condanni a morte, state pur certi che non può sostenere alla lunga il peso di tanta responsabilità.

Prendiamo un esempio: la velocità dei treni.

Nella grande ferrovia pensilvanica ci pareva di avere raggiunto la massima perfezione perchè un treno di viaggiatori andava da Pittsburgo a Filadelfia in 13 ore, percorrendo 27 miglia l'ora, e tanto la rapidità di questo treno pareva spaventevole che lo chiamavano il treno lampo.

Ora l'Empire State Express corre con velocità doppia ed ha il *record* nel mondo, ma non bisogna credere che abbiamo raggiunto il massimo punto, perchè i nostri nepoti correranno colla velocità di cento miglia all'ora, il doppio dell'attuale, proprio come noi corriamo con una velocità doppia di trent'anni fa.

La linea sarà diritta, e per servirmi del linguaggio della Scrittura « le curve saranno raddirizzate ».

A mio avviso i direttori attuali nel perfezionare gli ordinamenti ferroviari non spingono abbastanza lo sguardo nel futuro, spendono talvolta un mezzo milione di dollari quando ce ne vorrebbe il doppio, e si occupano di addolcire delle curve che converrebbe invece sopprimere; tanto che in seguito qualche presidente deplorerà tanto denaro sciupato; ma fino al 1950 o poco prima non avremo una linea diritta.

Vi è pertanto un altro ramo nel quale sono stati fatti progressi di maggiore importanza, cioè nella cura degli impiegati ferroviari, dei vantaggi e della dignità del loro ufficio, e del servizio delle pensioni, che le principali compagnie si sentono in dovere d'impiantare affinchè coloro che lavorano per anni ed anni con mercede fissa e non possono sperare grossi guadagni, abbiano almeno la consolante prospettiva di ottenere da vecchi una comoda indipendenza, non per carità di altri ma come effetto della loro attività e quale titolo emesso sul fedele servizio prestato.

Un corpo d'impiegati che abbia la certezza di una vecchiaia tranquilla in virtù della pensione, è il miglior mezzo per ottenere premura ed incremento nel servizio di una grande linea, e molto contribuisce alla prosperità di questa.

Non passerà molto tempo prima che non sia considerata di primo ordine quella linea che non avrà

messo in pratica un elemento così prezioso e che starei per dire necessario per l'esistenza di un'accolta di uomini fidi, intelligenti, leali e che sentano l'*esprit de corps* verso la compagnia presso la quale sono impiegati.

Nelle stazioni di transito che si fabbricano ora si è provveduto a sale di lettura e a biblioteche, a disposizione del personale, e sulla linea di Santa Fè specialmente sono stati messi dei biliardi ed altri passatempi innocenti ed utili, e tanto in questi quanto in altri miglioramenti si ha la prova di una più giusta nozione dei doveri che i superiori hanno verso gl' impiegati. I capi delle ferrovie hanno ragione di rallegrarsi perchè gli operai col frequentare, dovunque sono state aperte, le società di miglioramento (*improving agencies*), hanno mostrato di apprezzarle molto. L'uso migliore che una compagnia possa fare del denaro sta nel fondare istituti complementari di questo genere e nell'ampliare quelli ormai insufficienti al bisogno. Facendo il maggior bene degli operai nel senso sopra indicato le compagnie daranno nel tempo stesso un utile maggiore agli azionisti. D'altra parte il sottoposto si sentirà più a casa sua, e sentirà altresì più vivamente il proprio decoro, affrontando di buon animo fatiche e pericoli, e dimostrando così che l'interesse suo non è in antagonismo con quello del capitale, ma che l'uno e l'altro si compiono a

vicenda. Erra chi sostiene che lavoro e capitale sono nemici: al contrario, essi debbono essere alleati sotto pena di non riuscire nè l'uno nè l'altro. Ho paragonato il capitale, la capacità negli affari ed il lavoro alle tre gambe di un treppiede, che non si regge se una sola delle tre viene a mancargli, ed è tempo perduto il ricercare quale delle tre gambe sia la più necessaria. Nessuno potrà dirlo mai, e quando anche uno riuscisse a dirlo, non ne nascerebbe alcuna conseguenza, poichè rimarrebbe il fatto che sono tutte e tre più o meno necessarie per mantenere le grandi compagnie di trasporti del nostro paese al punto cui sono giunte.

Dobbiamo rendere questo omaggio ai ferrovieri americani: ch'essi, fra gl'impiegati di tutto il mondo, sono i più sobri. Essi sono un esempio per qualunque ramo del fiorente albero del lavoro e l'influsso di tale esempio non può non essere benefico.

L'astensione dai liquori come bevanda usuale è la regola di vita più fruttuosa. I bevitori sono esclusi dalle ferrovie, e veramente non dovrebbero essere ammessi in nessun posto.

Le buone relazioni esistenti fra il capo di una ferrovia e i suoi dipendenti debbono essere di soddisfazione agli uni e agli altri, e non possono mancare quando gl'impiegati sono intelligenti e benevoli e quando essi stessi si sentono parte dell'organismo vitale della linea. E quando dico impiegati intendo

alludere a tutti senza distinzione: al terrazziere come al macchinista e su su di grado in grado fino allo stesso direttore generale.

Non v'è del resto ragione di antagonismo fra superiore e inferiore, perchè il presidente della società ed il direttore generale non sopraintendono ad una cosa loro propria. Come è stato giustamente osservato, tutti gl'impiegati, i superiori come gl'inferiori, sono membri di un corpo medesimo e servono egualmente la compagnia. Quindi nel conduttore, nel cantoniere, nel macchinista il superiore vede un impiegato eguale a lui e si sente ad essi unito da un vivo senso di cameratismo. Gli altri dal canto loro veggono nei superiori dei buoni compagni e capiscono che quanto essi dispongono riguardo a salari e alla disciplina, è loro dettato dal vantaggio dell'impresa, non da mire personali.

V'è poi un ultimo lato caratteristico che fa bene al cuore: le promozioni seguono una procedura netta e diretta.

Tutti ne possono far fede, ed infatti molti che ora sono in alto mossero i primi passi negl'impieghi inferiori e non debbono gli avanzamenti al favoritismo.

Quello che Napoleone diceva de' suoi soldati si può applicare all'esercito industriale delle ferrovie americane: ognuno ha nella sua giberna il bastone di maresciallo.

Sui ferrovieri pesa una grande responsabilità: la vita di tutti è nelle mani loro: dico di tutti e non dei viaggiatori perchè qui tutti viaggiano. Dai ferrovieri si esigono sobrietà austera, attenzione costante, fedeltà al dovere, e nella situazione dai ferrovieri conquistata, come nella stima che loro professano i cittadini riconoscenti, abbiamo la prova che tali doti caratteristiche hanno fatto di loro una potenza.

XI.

LA SCUOLA DI MANCHESTER E I TEMPI NOSTRI.

Mentre l'ex-primo ministro Roseberry magnificava a Manchester i trionfi della scuola liberale di quella città, il Goluchowski, ministro per gli affari esteri a Vienna, supplicava le nazioni europee di opporsi virilmente alla rovinosa concorrenza dei paesi transoceanici: « Dobbiamo, esclamava, stringer le file ed adoprare tutte le armi per difendere vittoriosamente la nostra esistenza ». Così gli estremi si sono incontrati e si è veduto una volta di più quale forza abbiano i preconcetti.

Se si fossero avverate le profezie della scuola di Manchester, il basso prezzo delle derrate d'oltre oceano sarebbe stato salutato come un benefizio economico ed una benedizione, invece di essere considerato come una minaccia. Tutti i porti si sarebbero aperti a tanta dovizia ed i paesi giovani donde essa proveniva, sarebbero stati trattati da benefattori, perchè se la libertà di commercio era la

parola d'ordine, non si sognava neppure che le derrate necessarie mandate dalle nuove alle vecchie terre potessero mai fare una concorrenza vittoriosa; nel che sta tutta la differenza fra i preconcetti della scuola e la realtà dei fatti.

Il vapore applicato alla navigazione e alla trazione cambiò sessant'anni fa la faccia del mondo, e di questo rivolgimento fu teatro l'Inghilterra adagiantesi sopra i suoi strati di carbon fossile e di ferro.

Il mondo guardava attonito, ed essa in tanto per virtù del cambiamento arricchiva.

E quando gli altri paesi si decisero a profittare della nuova invenzione, dovettero in tutto e per tutto ricorrere alla Gran Brettagna, e così si compiva il destino di questa facendone il cantiere del mondo.

Sorse allora la scuola di Manchester, costituita da Villiers, Cobden, Bright ed altri, per chiedere che in pro della moltitudine si respingesse qualunque tassa sui generi alimentari.

L'opposizione a tali tasse, conosciuta sotto il nome di « Libertà di commercio », in antitesi al « Protezionismo », ha però ben poca analogia colla dottrina moderna della protezione in altri paesi, ed i protezionisti moderni non avrebbero sostenuto simili tasse perchè non ne sarebbe venuto un aumento notevole nella massa dei generi alimentari. L'argomento che si adduce dai protezionisti cosmo-

politi ha valore soltanto quando possono dimostrare che le tasse saranno uno stimolo sufficiente per far produrre la derrata colpita in tale quantità da sopperire al bisogno che ne ha un dato popolo, e che la concorrenza della produzione avrà per effetto una massa di prodotti più certa, meno cara e migliore per qualità della massa di prodotti similari importati.

Come John Bright ebbe a dire a chi scrive, ad una tassa imposta in tali condizioni si può applicare la sentenza di Stuart Mill: che essa fa al mondo molto più danno del bene che avrebbero potuto fare gli scritti di lui.

Marshal crede questa sentenza buona o cattiva secondo i casi. Così s'intende oggi il protezionismo nei paesi non inglesi.

Ora essendo invariate le condizioni, ne segue che la scuola di Manchester ha ancora ragione di esistere.

Infatti la tassa sui generi alimentari avrebbe il medesimo effetto, a meno che, al seguito di qualche scoperta miracolosa, si centuplicasse la produzione del suolo in guisa da soddisfare tutti i bisogni del popolo inglese. Quindi si potrebbe giustificare l'applicazione di questa tassa collo scopo di eccitare il capitale a promuovere altri perfezionamenti.

Per questi stessi motivi il protezionista moderno si scaglia in Inghilterra contro qualunque

tassa sui generi di prima necessità coll'ardore medesimo di un membro della vecchia lega contro le leggi sul grano.

Il successo meraviglioso delle invenzioni inglesi applicate ai trasporti per terra e per mare ed i guadagni derivanti dal predominio industriale dovuto a tali invenzioni, oltre ai benefizi che reca il commercio libero delle derrate alimentari, dipinsero con la tavolozza dell'ottimismo la situazione futura e la prosperità della Gran Brettagna. L'ottimismo dei Manchesteriani ne uscì giustificato più di qualunque altro, e dalle condizioni di fatto del loro tempo essi cavarono a buon diritto quest'insegnamento:

« Una legge sapiente di natura impone che i popoli sieno dipendenti gli uni dagli altri, e che ciascuno abbia la sua missione. Quale ebbe ferace suolo, quale abbondanti miniere, o estese foreste o felicità di sole, o clima temperato, o ghiacci. Ciascuno di essi rende un dato servizio, qualche volta più d'uno, e tutti insieme cooperano coi loro prodotti speciali all'armonia economica del mondo ».

Bellissimo quadro! Poi i Manchesteriani proseguono:

« È manifesto che il nostro diletto paese ha avuto la missione di dar forma ai prodotti delle altre nazioni. Qui giungeranno sulle nostre navi i cotoni dalla valle del Mississipì, la juta dall'India,

la canapa ed il lino dalla Russia, le lane finissime dall'Australia, e noi trasformeremo questi materiali grezzi per vestire gli uomini mercè i nostri giacimenti di carbone e di ferro che danno vita ai nostri opifici, mercè i nostri intelligenti meccanici e artigiani, mercè la nostra grande ricchezza e mercè le macchine inventate e costruite da noi. Le nostre navi, arrivate cariche di materia greggia, la restituiranno al mondo in prodotti manufatti. Lo scambio di materia greggia e di prodotti perfezionati fa ogni popolo tributario dell'altro, e da ciò scaturisce la fratellanza umana. Pace e buona volontà regneranno sulla terra, gli altri popoli seguiranno il nostro esempio, lo scambio delle cose utili sarà assicurato per tutto, ed i porti delle altre nazioni si apriranno ai nostri manufatti, come i nostri porti ai materiali grezzi delle altre nazioni ».

Questa la fede, questa, se si accettano le sue premesse, la speranza non irragionevole della scuola di Manchester.

E per vero dire bisogna renderle questa giustizia, che il quadro testè tracciato si verificò.

La Gran Brettagna divenne il laboratorio del mondo, e tutte le altre grandi nazioni rappresentarono la parte loro assegnata, rendendo i servizi che la scuola ne attendeva. Nessun popolo, nemmeno l'americano, ha fatto mai tanti progressi, nè ammassato tanta ricchezza, quanta ne ammassò l'In-

ghilterra in tal periodo della sua storia. Dai rendiconti della Barrow Steel Company si rileva i profitti avere raggiunto il 30 ed il 40 per cento all'anno ed una volta il 60 sull'intero capitale. Ma questo è nulla di fronte ai guadagni inauditi dell'Inghilterra quando aveva in suo potere il mondo e prima che una vigorosa concorrenza ne riducesse e molte volte ne annullasse i profitti. Ciò nonostante una ricompensa così considerevole fu ben meritata dal popolo che aveva donato al mondo il vapore come forza motrice ed inaugurata l'êra delle macchine.

L'interpretazione di siffatta legge di natura, quale la offre la scuola manchesteriana, si fonda sull'ipotesi che la produzione si specializzi paese per paese, che ciò avvenga pure delle facoltà umane, sia negli uomini, sia nelle donne, e che la industria estera non possa competere vittoriosamente colla industria inglese. Allora non si metteva in dubbio da nessuno che il *toolsteel* e perfino che nessuna qualità di acciaio, e molto meno le macchine migliori, potessero costruirsi fuori d'Inghilterra, nè che i paesi nuovi potessero produrre lane più fini, tessuti di cotone e simili di qualità più perfetta; e se per avventura qualcuno avesse espresso tal dubbio, sarebbe stato messo in ridicolo.

Troppo acuto ingegno avevano i Manchesteriani per credere sul serio che una volta aperta a tutti la gara industriale, le altre nazioni si volessero

rassegnare in perpetuo alla parte di comprimarie; per la qual cosa la chiave di vôlta della loro dottrina stava nella convinzione — sincera, questa volta — che il cómpito assegnato dalla natura agli altri popoli fosse unicamente l'estrazione dei materiali grezzi.

Se non che il fatto dimostrò che allo spirar di un primo periodo di acquiescenza costretta, tutti i popoli insorsero con rara unanimità, per formare essi stessi dei prodotti coi materiali grezzi e non vi fu più bisogno nè dei capitali nè della capacità degl' Inglesi; chè anzi devesi a ciò se al Far East fu possibile stare in gara col proprio paese. Al contrario di quanto la scuola di Manchester asseriva, la riuscita dei tentativi industriali degli altri paesi è stata sorprendente. La Germania è diventata uno dei paesi più manifatturieri, la Francia e la Svizzera hanno quasi acquistato il monopolio della seta; la Russia fa dell'acciaio e lavori d'ingegneria sotto la direzione di costruttori americani capacissimi, rivaleggiando coi migliori nostri opifici ch'essa ha copiati; il Giappone e la China hanno messo mano a opifici con impianti modernissimi, con macchine inglesi e sorveglianza inglese; il Messico produce tessuti di cotone, carta d'ogni genere e ha due fabbriche di biciclette in costruzione; l'India ha numerose e promettenti filande di cotone e di juta, ed in Bombay si sta impiantando una fabbrica di macchine.

È noto inoltre che un gruppo industriale inglese esporta ogni settimana il macchinario completo di una fabbrica, e quanto all'America è inutile parlarne.[1]

È chiaro dunque che le nazioni principali, o che tendono a diventarlo, hanno respinto la parte loro attribuita dalla scuola manchesteriana e vogliono fabbricare da sè. L'economia politica ha messo in sodo frattanto che il risparmio nei trasporti a distanza ridonda a vantaggio dell'universale.

Potranno sì andare a vuoto i tentativi parziali ed in piccolo, ma è certo che il tentativo fatto in grande dai popoli avrà esito buono.

Alcuni paesi, massime la Germania e l'America, non soltanto suppliscono ai loro bisogni, ma esportano derrate similari, molte delle quali nella stessa Inghilterra, e il frutto dello studio fatto dagli stranieri sui manufatti inglesi, torna in Inghilterra.

Una partita di articoli tedeschi mette l'inglese di malumore, e non si dà corso a contratti stipulati con fabbriche americane per macchine destinate a Londra, Dublino ed Edimburgo. Glasgow respinge una ordinazione di tubi dall'America obbligando gl'industriali a comprarli in casa a prezzi

---

[1] L'Autore non sembra essere al corrente della parte spettante all'Italia nella funzione industriale internazionale; ma tale omissione non indebolisce punto l'argomentazione dell'Autore in questa parte del suo soggetto. (*Trad.*)

più alti, e se si fa in Londra una mostra di biciclette se ne escludono le americane. I contratti stipulati dal governo e perfino le carte sulle quali si stendono debbono contemplare manufatti indigeni. È vero che rimane ferma la libera importazione, ma in realtà non si commette mai nulla all'estero. Si trasporta perfino sopra navi meno veloci, purchè costruite nel paese, a costo che arrivino in ritardo.

Tutto questo è però naturale ed anche si giustifica, perchè non può dirsi buon cittadino chi non preferisce e non protegge il proprio paese a confronto degli altri, ma badi il britanno che così faranno l'America, la Germania e gli altri paesi.

Per carità di patria la Germania e l'America guarderanno l'invasione dei prodotti similari britannici coll'occhio stesso col quale l'Inghilterra guarda i prodotti similari americani e tedeschi. Non è più un mistero per nessuno che Natura, con una liberalità molto maggiore di quella che noi possiamo figurarci, ha ammannito minerali, carbone, calce, ferro, largendo generosamente in varie plaghe l'idoneità a trasformare i materiali grezzi; e che essa ha dotato l'uomo e la donna in molte regioni di una insita attitudine a lavorare i loro propri materiali grezzi, talvolta meno bene, ma in qualche caso speciale così bene come gli Inglesi e gli Americani, e che perciò i paesi manifatturieri non sono nè uno nè due, ma molti ed importanti.

Il macchinario maraviglioso, la maggior parte d'invenzione inglese, specialmente per la lavorazione del ferro e dell'acciaio e per le industrie tessili, mette in grado l'indù dell'India, il paeon del Messico, il negro di America, il cinese e il giapponese di competere coi più raffinati operai dell'Inghilterra e dell'America.

In generale, non si richiede ora l'abilità meccanica dell'operaio già iniziato, ma se in qualche sezione delle immense officine essa diviene necessaria, facilmente si ottiene dai paesi che già da più tempo sono manifatturieri. Si deve al macchinario automatico se si è raggiunta la perfezione facendo a meno delle masse di meccanici raffinati inglesi e americani, e se sono sorti centri manifatturieri in paesi che, sino a pochi anni or sono, sembravano destinati a rimanere produttori di materiali grezzi. I risultati di questo nuovo macchinario sono visibili da per tutto, ed è ormai un assioma che i materiali grezzi hanno ora il potere di attrarre il capitale, e di sviluppare quindi attorno a sè il lavoro della loro manipolazione, laddove il lavoro raffinato va perdendo il potere che aveva una volta di attrarre a sè di lontano i materiali grezzi.

Non è un cambiamento; è una rivoluzione.

I migliori e più abili abitanti di ogni paese tendono a favorire lo svolgimento delle sue ricchezze naturali. Essi non trovano giusto di dover nascon-

dere le attitudini loro concesse, e sono in grado ora di vedere chiaramente che per provvida legge di natura sarà concesso a molte nazioni il benefizio di diverse industrie, e che nell'esercizio di queste le varie attitudini dei popoli debbono trovare il loro compimento.

Ma tutto questo non poteva essere preveduto dalla scuola di Manchester.

È una grande soddisfazione seguire il movimento delle nazioni nella via del progresso industriale prodotto da queste nuove condizioni sociali. Se una o due di esse si trovano a capitanare le altre nell'industria, solo l'ingegno del popolo le ha spinte nella via del progresso e dell'invenzione. Molte altre nazioni v'intendono ora, e più ve ne intenderanno per l'avvenire. È anche cosa grata osservare come l'ingegno di ciascheduna tenda a primeggiare in un campo differente. La Francia ha avuto il primato nel monopolio dei tessuti più fini, e nello stesso tempo quello del vestiario femminile di lusso, e l'Inghilterra ha la supremazia nelle macchine per tessere. Inventrice dell'industria del ferro e dell'acciaio, essa è oggi la prima del mondo anche per avere dato incremento con fortuna ad un ramo collaterale, i forni per fare il coke, nei quali l'americano non è mai riuscito. L'America invece è la prima per le applicazioni elettriche e per i congegni meccanici. La Germania è somma nel fabbricare i prodotti chimici, ed ha inventato di

recente un condensatore del vapore che dà grandi risultati, come anche un nuovo e notevole sistema per la fabbrica delle corazze. E così al progresso in queste materie contribuisce il genio delle varie nazioni.

La lotta accanita che è cominciata tra le nazioni e che noi possiamo aspettarci di vedere spinta sempre più in là e sempre più strenuamente combattuta, è il vero movente per produrre i migliori risultati, e deve essere bene accetta, ed anzi incoraggiata da coloro che sanno vedere più in là di quello che sembra migliore per una o due delle divisioni geografiche del mondo, e mirare a quello che è migliore per una razza intera.

Per le ragioni da noi esposte lo svolgimento del mondo industriale va mettendosi sopra nuova strada, ma non si deve per questo menomare nè dimenticare la grande opera compiuta dalla scuola di Manchester. Villiers, Cobden, Bright, e i loro colleghi, quando ottennero l' abolizione delle tasse sulle importazioni alimentari, resero un servizio al loro paese, del quale esso non sarà loro mai troppo grato.

Per essersi dedicati alla causa della pace e a favorire tutto quello che, secondo il loro modo di pensare, tendeva a stabilire la fratellanza delle nazioni, i promotori di quel movimento ottennero un posto irrevocabile negli annali dei benefattori dell' umanità e dei difensori di nobili cause. Che poi

molte delle loro previsioni siano state annullate o contrariate da forze nuove venute in iscena sino dai loro giorni, questo non diminuisce per nulla la loro sagacia, nè toglie al merito dei servigi da loro prestati.

Il libero scambio che fu intuito dalla scuola di Manchester e del quale essa predisse l'accettazione universale, consisteva nello scambio di articoli diversi e non concorrenti, e di materiali grezzi per i manufatti; perchè allora le nazioni non avevano ancora cominciato a lottare seriamente per i medesimi articoli d'industria. Se questo non può avere un pratico resultato, mentre le principali nazioni stanno apprendendo a lavorare i loro materiali grezzi, a supplire alle loro proprie occorrenze e a lottare l'una coll'altra nel mercato del mondo per prodotti similari, noi possiamo rallegrarci che vada svolgendosi rapidamente per il mondo qualche cosa di migliore ancora che non fosse l'ideale della scuola di Manchester.

È cosa inutile il considerare quale sia per essere l'effetto di questo cambiamento sulla posizione relativa delle nazioni nel futuro; mentre che le condizioni possono trasformarsi da un giorno all'altro, ed un ritrovato della chimica, una invenzione elettrica, l'applicazione delle proprietà di una pianta, una qualunque di queste e di altre probabili sorprese, delle quali talvolta ci sembra di essere sul limitare,

potrebbe operare un totale cambiamento. La sostituzione della barbabietola alla canna da zucchero ha colpito ora appunto le Indie Occidentali, che sembrava quasi si fossero fatto un monopolio dello zucchero. La scoperta delle miniere di ferro del Mesaba e i migliorati trasporti e poche altre cause minori hanno ora fatto dell'America la più economica produttrice di acciaio, mentre sino a poco tempo fa era quella che lo produceva a maggior prezzo. Il cosiddetto *basic process* che ha messo la Germania a capo dei produttori di acciaio, quando per altre ragioni sembrava destinata ad esserne esclusa, minaccia egualmente la Gran Brettagna.

La scoperta delle miniere e l'estensione della rete ferroviaria faranno della Russia, sebbene in ritardo, un paese importante per l'industria, nella quale essa ha fallito sino ad ora, e l'applicazione delle cadute d'acqua all'elettricità, togliendo di mezzo il carbone, sta già spostando alcuni centri industriali. Tutti questi cambiamenti sono d'ieri.

Non è per altro cosa saggia per nessuna nazione farsi bella indebitamente dei vantaggi presenti o prevedibili, nè per alcun' altra perdersi d'animo. Noi non sappiamo quello che il giorno seguente sia per recarci.

XII.

COME MI COMPORTEREI COLLA TARIFFA SE IO FOSSI CZAR?

Rispondo subito alla domanda. La spesa accertata del Governo Nazionale, secondo il rapporto del segretario Carlisle per il presente anno fiscale (1895), è di $424,000,000 e i proventi accertati $404,000,000, il che porta un deficit di $ 20,000,000. Egli stima che nel prossimo anno vi sarà un avanzo di $ 30,000,000, ritenendo che la spesa debba essere la medesima.[1]

La diminuzione della spesa delle pensioni di quest'ultimo anno fiscale non è minore di $ 18,000,000, e molto probabilmente ogni anno la percentuale della diminuzione diventerà maggiore. La marina richiederà spesa minore negli anni avvenire, e l'aumento della popolazione e della ricchezza farà crescere le entrate; di modo che non vi è da preoccuparsi

[1] I seguenti dati statistici possono giovare come confronto. Nel 1901 la entrata totale fu $ 587,685,338 e la totale spesa ordinaria $ 509,967,353, lasciando un avanzo di reddito sulle spese ordinarie di $ 77,717,985.

riguardo alle spese e alle entrate del governo dopo il prossimo anno, sebbene il segretario sia troppo ottimista per gl'incassi di quest'anno. Quanto ai proventi del governo si ritiene che la tariffa gitterà $ 160,000,000 quest'anno e $ 190,000,000 l'anno prossimo. Ora ecco la quistione: come mi comporterei colla tariffa se io fossi sovrano?

Il mio primo proposito sarebbe di non imporre le cose di prima necessità usate dai più, e di tassare fortemente gli oggetti di lusso dei pochi. Non vorrei tassare le masse che portano e consumano in patria i prodotti. Ma i signori e le signore che, seguendo il lusso della moda, volessero ad ogni costo importare lanerie, seterie o telerie fini e delicate dall'Europa, dovrebbero pagare i diritti della tariffa.

Pagando con questa nuova tariffa diritti doppi la classe ricca diverrebbe anche più elegante.

La popolazione americana che consuma tabacco e sigari americani non dovrebbe esser tassata su questi più che al presente, ma il ricco e spendereccio signore, le cui delicate narici esigono il profumo dell'avana, diverrebbe molto più profittevole allo Stato pagando almeno il doppio del diritto presente. I bevitori di *champagne* e di vini vecchi e rari e i compratori di porcellane e cristallerie rare nuove o vecchie, di profumerie e di simili articoli di lusso potrebbero almeno vantarsi con ragione di pagarli più cari. Non bisogna mai dimenticare che

gli articoli d'importazione sono goduti dai pochi ricchi, e i prodotti locali dalla massa della popolazione.

L'aumento dei diritti che proporrei sopra gli articoli forestieri di lusso non dovrebbe avere carattere protezionista, ma soltanto fiscale. E non si deve fare l'obbiezione che può darsi il caso che questa politica di poco avvantaggiasse gli industriali nostri.

Questo vantaggio, se ve n'ha alcuno, non potrebbe essere se non leggiero, poichè le lanerie, seterie e telerie di qualità sopraffina, come pure i vini e i sigari di lusso e centinaia di oggetti di fantasia non si confezionano fra noi.

I fabbricanti del paese con tutto ciò possono quasi intieramente esser padroni del mercato per gli articoli di qualità ordinaria, che sono quelli usati dalla popolazione.

L'inverso di questa politica è stata quella praticata fino ad ora; e si potrebbe riempire una pagina con una lista degli articoli di lusso pei ricchi, sui quali la nuova tariffa ha ridotto le tasse. Ecco alcune riduzioni: la porcellana ridotta del 50 per cento, lastre di vetro e vetri dipinti del 40, penne d'oro del 16, orologi del 28, ombrelli di seta del 18, cognac e liquori del 28, sete del 40, guanti del 30, confetture, marmellate, ecc., merletti, ricami, ecc., del 16, lane e sete dal 10 al 20, e tutte quante tassate ad valorem, non capo per capo.

Sotto la tariffa presente il ricco che fa le mode porta panni esteri finissimi, biancheria sopraffina, cappello di seta, guanti di capretto, fini ombrelli di seta, e sorseggia un costoso bicchiere di vino, prezioso e vecchio, pagando dal 20 al 70 per cento di meno di quello che pagava prima su queste superflue cose di lusso.

La signora di mondo apre il suo ventaglio, spiega il suo fazzoletto ricamato, fa pompa dei suoi merletti stupendi, e si veste di sete magnifiche colla medesima riduzione, sorridendo e ringraziando l'amico del popolo nuovamente sorto dalla Virginia del West, il grazioso ed elegante giovine che si giustifica di non avere ridotto i diritti sullo *champagne* che essa gli offre, scusandosi col dire che il suo *Bill* in origine conteneva quella riduzione.[1]

Una quantità di articoli eleganti di lana, seta, lino, pagano ora dazi minori. Queste riduzioni, come vedremo più tardi, comprendono oggetti di lusso che rappresentano i due terzi dell'intero provento della tariffa, mentre nessun operaio in tutto il paese usa di tali oggetti.

Tale è la « riforma delle tariffe » fino a questo giorno, e così « è stato tolto alla popolazione il peso

---

[1] Crediamo che il « leggiadro e soave economista » di cui è qui parlato sia un tipo ideale, e che l'Autore non alluda a un personaggio reale del mondo politico americano. (*Trad.*)

delle tasse ». Strana delusione! Le tasse sono state alleggerite soltanto ai ricchi.

Questa non è questione di partito, perchè nessun partito ha fatto oggetto principale della tariffa l'esigere i proventi dagli oggetti di lusso dei ricchi, senza curarsi nè di libero scambio, nè di protezionismo.

Una tariffa appropriata caricherebbe il fardello sulle spalle di quelli che possono portarlo, e sugli articoli di lusso si imporrebbero tasse assai maggiori di quelle che sino ad ora li hanno gravati.

È un errore il ritenere che l'uso degli oggetti di lusso potrebbe subire una notevole riduzione in vista di un aumento sui dazi, perchè, al contrario, uno degli elementi della moda è il prezzo alto.

Le importazioni diminuirebbero se venissero aumentati i dazi sugli articoli di consumo generale della popolazione, perchè si può sostituire un articolo con un altro, e si guarda sempre per il sottile al prezzo laddove la questione del prezzo non si applica agli oggetti di lusso, che sono più che altro materia di gusto e di moda, e sono acquistati unicamente dal ricco, pel quale il prezzo non è certo la prima considerazione. Il raddoppiare la tassa sullo *champagne*, per esempio, o sulla porcellana estera di lusso, sulle lane, le sete, le telerie, i merletti, i ricami, ecc., non distoglierebbe di molto la classe dei ricchi dagli acquisti. La minor quan-

tità importata probabilmente andrebbe di pari passo o quasi coll'aumento della popolazione e della ricchezza, e la somma che si ricaverebbe dall'aumento sul dazio equivarrebbe ben presto al valore tassato. Ma anche se l'aumento delle tasse dovesse una volta su quattro ridurre l'uso dei prodotti esteri, le entrate sarebbero sempre un quarto di più che le tasse raddoppiate. E se dovesse, con tutto ciò, aver luogo una riduzione considerevole nel consumo, tanto meglio.

Da questa oscurità si sprigiona un raggio di luce che insegna ad impiegare tanto maggiore ricchezza del paese nell'acquisto dei prodotti locali, o almeno a far sì che non venga spesa nella vita di lusso.

Si potrà finalmente pretendere che le fabbriche nostre producano una buona volta le più fini qualità di tessuti, se gli articoli esteri saranno gravemente tassati. Se così avverrà, sarà tanto di guadagnato per il paese; ma dovranno passare molti anni prima che questo avvenga; intanto assai tempo prima, l'aumento naturale delle entrate, per l'aumento della popolazione e della ricchezza, potrà far fronte alle importazioni diminuite.

In pochi anni, il diminuire delle pensioni — fonte grande di esaurimento al presente — solleverebbe il governo dalla necessità di avere entrate così forti.

Sulle importazioni dall'estero di oggetti di lusso il dazio, nel 1892, dette le somme seguenti:

Lanerie	$ 32,293,609
Seterie.	» 16,965,637
Tessuti di cotone. . .	» 16,436,733
Tessuti di lino	» 10,066,636
Cristalli e porcellane.	» 10,339,000
Vini, liquori, ecc. . .	» 8,935,000
Tabacco e sigari . . .	» 11,882,557

Risulta da questo specchio che vi sono $ 106,000,000 di entrata da sette classi di oggetti di lusso, e ve ne sono da aggiungere altre poche che dettero più che $ 8,000,000: gioielli, carrozze, fiori artificiali, orologi, spazzole, carta, profumerie, istrumenti musicali, che danno $ 114,000,000 di entrate sopra un totale d'importazioni di $ 177,000,000.

Il ridurre i dazi sugli articoli che sono di lusso pei ricchi, e che rappresentano i due terzi del totale di tal cespite d'entrata, è il risultato principale del « Wilson act ».

Questa è la prova che tali articoli non furono importati per uso della massa della popolazione. Quanto ai tessuti di lana e a quelli di seta, le masse della popolazione degli Stati Uniti sono fornite quasi esclusivamente dai manifattori locali.

La sola classe che fa uso di abiti importati e di cristallerie e porcellane forestiere, è la classe dei ricchi.

Per impedire che l'aggravio possa far sì che gli articoli usati dalla massa in una certa quantità diventino più cari pei dazi cresciuti, la legge dovrebbe provvedere a che i vestiari di lana e di seta, e le biancherie fossero esenti dai dazi più alti. In fondo solo le qualità sopraffini vengono importate, e perciò questa clausola disarmerebbe qualunque critica. Anche se questi articoli del lusso di pochi si fossero dovuti gravare dei dazi del 1892, la deficienza presente nelle entrate sarebbe molto minore di quella che affligge ora l'erario nazionale. Noi abbiamo qui una ricca miniera certamente, che avrebbe potuto essere sfruttata da quando fu posto mano all'ultima legge sulla tariffa. Se i dazi su queste cose di lusso fossero raddoppiati e si ricavasse ancora un 114,000,000 di dollari, o se le tasse aumentate diminuissero di un quarto il consumo e il governo ottenesse solo la metà del guadagno, come potrebbe avvenire nel peggiore dei casi, allora, dico io, avremmo tolto 57,000,000 di dollari dalle spalle delle masse travagliate, e li avremmo caricati su quelle della classe spendereccia e gaudente, che ben può pagare la propria prodigalità con beneficio di sè stessa e della nazione.

Se si sperimentasse il dazio addizionale del 50 per cento, le entrate si accrescerebbero subito almeno dell'importo della tassa aumentata. Questo

non è nè protezionismo nè libero scambio, e non ha che fare nè coll'uno nè coll'altro. È solo una quistione d'entrata, e dipende da questo, che in nessun modo si può ottenere la entrata necessaria se non dagli articoli esteri di lusso consumati solo dalla classe più ricca e più spendereccia della popolazione. Ora la mia tariffa porterebbe al doppio i dazi sopra tutti questi articoli.

Pochi forse comprendono sino a qual punto i tessuti esteri sieno a solo uso dei ricchi, per esempio i tessuti di lana. Nel 1890 il valore del prodotto interno fu $ 338,000,000, le lanerie estere fini e ad alto prezzo furono importate pel valore di soli $ 35,500,000, e il loro valore per yard fu molto più alto che quello delle qualità ordinarie prodotte all'interno, di modo che il numero delle yards probabilmente fu non più del 6 o 7 per cento del consumo totale. Lo stesso risultato abbiamo nel cotone: il valore del prodotto lavorato all'interno fu nel 1890 di $ 268,000,000 e l'ammontare delle importazioni totali fu valutato a soli $ 28,000,000. Anche riguardo alle seterie importate, il prodotto lavorato dalle filande americane nel 1890 fu valutato a $ 69,000,000, e le importazioni a soli $ 31,000,000; e queste pure hanno un valore per yard ben più alto che i prodotti interni.

Dal 1890 in poi le fabbriche di seterie si sono grandemente estese in America, e stanno ora per

soddisfare sempre più appieno ogni domanda del paese.

Se le lanerie, seterie e telerie estere fossero classificate secondo la finezza e il valore, appare evidente che gli articoli ordinari, generalmente usati dal popolo, non sarebbero più importati. E nemmeno potrebbero essi avere una estensione considerevole anche sotto la legge presente, tanto è andato in là l'industriale americano nella conquista del proprio mercato!

Ma vi è un altro punto che riguarda questa materia: una parte considerevole dei tessuti importati non consiste di stoffe da abiti in pezza, ma di speciali articoli eleganti, come trine, merletti, guarnizioni, ricami; e di questi non si ha affatto produzione interna.

Quanto al carbone e al minerale di ferro, i così detti materiali grezzi, la nuova tariffa non potrebbe fare ulteriori riduzioni, perchè il ridurre il dazio in una volta di quasi la metà è cosa grave e si richiede tempo prima che una industria possa accomodarsi a un cambiamento così forte. D'altra parte la tassa di quaranta soldi per tonnellata sui minerali greggi, e di trenta soldi sul carbone è relativamente tenue. Questa si applica generalmente al ferro e all'acciaio, che hanno avuto recentemente due riduzioni; perchè il decreto di Mackinley li ridusse quanto il decreto di Wilson, cioè quasi del

trenta per cento l'uno e l'altro. L'avere sgravato le *cotton-ties* mentre le altre forme dell'acciaio restarono tassate è la macchia più forte della tariffa odierna, un saggio di puro *sezionalismo*, il flagello del sistema federale. Una metà degli ultimi dazi dovrebbe essere ristabilita.

Gli oggetti d'arte dovrebbero rimanere liberi dai dazi, e lo dovrebbero anche essere le cornici dei quadri, che ora sono tassate. Sono un nulla le somme irrisorie che si ritraggono da questi oggetti; ma l'incomodo e il ritardo causati dal tassare il valore di ogni cornice tende a disanimare gli importatori di tesori d'arte, i quali tesori prima o poi vanno a finire stabilmente nelle pubbliche gallerie, e così diventano proprietà preziosa del popolo.

Un punto importante nella tariffa non richiama l'attenzione che meriterebbe ed è il paragrafo che dà facoltà a tutti di importare materiali e di usarli nel costruire qualche articolo per l'esportazione: nel qual caso viene condonato il novantanove per cento di tutti i dazi. Questa è veramente politica di buon governo e che getta una solida base per potere con sicurezza estendere lo scambio per lo Stato. Tale paragrafo troverebbe posto nella tariffa che io immagino, se non che vorrei rinunziare anche all'un per cento che resta, di modo che l'industriale americano potesse rimanere libero di valersi dei mercati del mondo, dai quali acquista

per l'esportazione, secondo le condizioni del libero scambio. Esso si presenterebbe così ai mercati del mondo con quello che ha da smerciare in eguali condizioni, in concorrenza cogli industriali di Europa. Quando gli scrittori e gli oratori discorrono sulla esclusione degli industriali americani dai mercati del mondo in conseguenza dei dazi di protezione, probabilmente ignorano questo fatto, che l'americano si trova, quanto al suo materiale, sotto le condizioni del libero scambio, eccetto l'uno per cento sui dazi che il governo ritiene per pagare le spese del servizio.

La nuova tariffa disarmerebbe la critica su questo punto, rinunziando anche a quell'uno per cento, ed allora finalmente gli industriali americani avrebbero l'intero vantaggio del libero scambio nella lotta sul mercato mondiale.

Alcune qualità di lane estere che non possono essere prodotte da noi a causa del clima, e che possono però servire miste ai nostri prodotti locali, dovrebbero essere libere dal dazio.

Non si avrebbe più l'imposta sulla rendita (*income tax*). Io non conosco nessun uomo di Stato di una certa autorità che non ritenga l'imposta sulla rendita la più discutibile di tutte le tasse. Gladstone ad esempio si appellò una volta al paese su questo soggetto, proclamando che tale imposta creava una nazione di bugiardi. Mentre essa è giusta in teoria,

in pratica è sorgente di una tale corruzione da renderla forse la forma più perniciosa di imposta che sia mai stata concepita da che la società umana si è adattata ad un governo pacifico. Un simile provvedimento può essere giustificato in tempo di guerra, e solo una necessità assoluta può scusare una imposta sulla rendita; ma ora tale necessità non esiste. Le entrate del governo devono presto produrre un avanzo sulle spese, anche per il solo fatto dell' aumento della popolazione e della ricchezza, e potranno essere in grado di arrivare a tal punto, come già abbiamo esposto, se si aumenteranno le tasse solo sul lusso dei pochi.

Una importante quistione è quella dello zucchero. Si dovrebbero tassare gli zuccheri grezzi, le melasse ecc., assoggettandoci per altro a favorire la libera importazione di quelle nazioni dalle quali potessimo avere vantaggi soddisfacenti nello scambio, e che in pratica potrebbe rendere del tutto libere tali derrate. Gli Stati Uniti premono molto coll'uso che fanno di questi articoli per un valore annuo di $ 120,000,000, che acquistano principalmente dalle Repubbliche nostre sorelle del Sud-America e da Cuba; e sarebbe cosa saggia in ricambio far loro un trattamento di favore.

La nuova tariffa dovrebbe garantire un premio allo zucchero indigeno, nella speranza che il nostro paese potesse una volta riescire a produrre il quan-

titativo richiesto; nè si dovrebbero abbandonare gli esperimenti della barbabietola e del sorgo.

La politica della reciprocità si dovrebbe instaurare di nuovo colla massima larghezza. L'incremento nella esportazione dei nostri articoli coll'estero per mezzo dei trattati di reciprocità, dimostra che il ministro Blaine ebbe ragione di credere che per mezzo di tale sistema, abilmente adoperato, noi abbiamo fatto il passo migliore per dare al nostro paese lo scambio coll'estero, che in nessun altro modo avremmo potuto assicurare. Io ho fiducia che si otterrebbe qualche cosa in ricambio dai paesi ai quali noi apriamo i nostri mercati, per lo zucchero, le melasse e il tabacco, perchè abbiamo veduto che questo si può ottenere.

Sebbene io mi sia opposto a tassare gli alimenti necessari al popolo, farei una eccezione per i prodotti del Canadà, e questo non in riguardo alle dottrine del libero scambio o del protezionismo, ma per motivi di alta politica. Io penso che noi diamo prova di mancare di scienza di Stato concedendo vantaggi commerciali a una nazione che si mantien fedele a una potenza estera fondata sopra istituzioni monarchiche, e che si può credere detesti di cuore l'idea repubblicana. Se il Canadà fosse libero e indipendente, sarebbe un'altra quistione, ma finchè esso rimarrà al nostro fianco come un nemico possibile, non per suo proprio conto, ma in dipendenza agli

ordini di una potenza europea, e pronto ad un cenno di questa potenza a esercitare le sue forze contro di noi anche in quistioni che possono non concernere il Canadà, io gli farei chiaramente intendere che noi lo consideriamo come una minaccia per la pace e la sicurezza del nostro paese, e vorrei trattarlo in conseguenza. Se dipendesse da me il Canadà non starebbe nel medesimo tempo dentro e fuori dell'Unione.

A questo fine, io vorrei gravare di forti tasse tutti i prodotti che dal Canadà entrano negli Stati Uniti; e questo io farei non per odio al Canadà, ma per amore verso di esso, nella speranza che tutte le nazioni del nostro continente diventassero americane, per costituire una nazione sola di tutta quella parte che parla inglese. Io userei la frusta non per punizione ma per amore; ma la userei. Il Canadà dovrebbe, o diventare un membro della Repubblica, o diventare indipendente, responsabile della propria condotta in pace e in guerra, come lo sono le altre nazioni, e non dovrebbe chiamare in sua difesa l'aiuto di una potenza estera. Questo, come ho detto, non è nè libero scambio nè protezionismo, e deve solo riguardarsi in relazione alla tariffa. Io graverei di tasse gli articoli canadesi fino a che il Canadà rimarrà soggetto ad una potenza europea.

La nuova legge della tariffa dovrebbe essere approvata dai due partiti politici, il democratico

e il repubblicano, col patto che, per dieci anni, non venisse presentata altra legge di tariffe. E appunto siccome noi facciamo il censimento ogni dieci anni, noi potremmo allora fare la revisione della tariffa, cioè il secondo anno dopo il censimento, perchè allora potremmo fare la legge con cognizione di causa.[1] Se, per esempio, le importazioni di un articolo non di uso esclusivo della classe ricca, ma di generale consumo, paragonate alla produzione interna del medesimo articolo, provassero che il fabbricante locale ha escluso quasi del tutto dal nostro mercato il fabbricante estero, si potrebbe ridurre il dazio su quell'articolo. Nel caso contrario, se le statistiche dimostrassero che le importazioni di un articolo sono rimaste come prima, o sono aumentate a fronte della produzione interna, i dazi su questo articolo potrebbero essere cresciuti.

Sarebbe impossibile per i fabbricanti locali, o per gli importatori esteri, l'imporre una od altra decisione, perchè noi avremmo le cifre che dimostrerebbero qual è la situazione, e nessuno potrebbe contraddirle. Naturalmente si tratterebbe di sapere se il produttore locale ha dato prova di potere fabbricare all'interno l'articolo in quistione in modo da potere essere acquistato dai consumatori a condi-

---

[1] Pare che il censimento agli Stati Uniti non si ristringa alla statistica della popolazione, ma anche a quella del movimento industriale. (*Trad*)

zioni più favorevoli di quelle ottenute dall' estero. Se il comitato eletto a studiare la revisione della tariffa avesse la prova che l'articolo in questione non fosse idoneo a questa regione, allora sarebbe cosa saggia di non « proteggerlo » più a lungo e di sgravare l'articolo dal dazio, o di tassarlo per la sola rendita. Il comitato dovrebbe considerare la revisione colla disposizione d'animo di un amatore della campagna a proposito dell'abbattimento di un albero. Come lui penserei quanto è facile abbattere il bell'albero che ama, e che è impossibile farlo risorgere.

Relativamente poco importa al paese se sugli articoli esteri vi è un aumento del 5 o del 10 per cento di dazio più di quello che si richiede; ma la differenza è grande se vi è il 5 o il 10 per cento di meno di quello che è necessario per rendere possibile al battagliero fabbricante locale di continuare la lotta che può fargli ottenere la vittoria finale. In una legge di tariffe, la regola certa, in caso di dubbio, sta nell'appigliarsi al partito più sicuro, e un comitato fedele a questo principio deve tenersi lontano dalla partigianeria, come se le sue funzioni dovessero avere il carattere di un giudizio.

Il fine al quale tutti dovrebbero mirare è di ottenere a sufficienza all' interno quegli articoli di generale consumo che possono essere prodotti sotto la nostra bandiera, e questo per mezzo di un protezionismo temporaneo, che avrebbe il risultato di

fornire il consumatore in condizioni tanto favorevoli quali potrebbero ottenersi se esso dovesse fornirsi in una qualunque parte del mondo. Quando poi fosse dimostrato che gli Stati Uniti non possono produrre questo risultato riguardo a nessun articolo, allora solamente si potrebbe abbandonare il protezionismo, e solo considerare il reddito. Quanto agli articoli, per altro, che sono ad uso della classe ricca, sui quali la legge Wilson ha ridotto di molto i dazi, ritengo che nè il libero scambio nè il protezionismo ci abbiano che fare. Per questi articoli la tassa dovrebbe essere eccessivamente alta, unicamente mirando all' incasso erariale, alta al punto massimo cui si può giungere senza diminuire le rendite che ne provenissero; e nessun' altra cosa si dovrebbe prendere in considerazione, poichè il solo fine cui si tende è il gettito maggiore della tassa.

Io ritengo che questo punto non possa raggiungersi prima che i dazi della tariffa vigente siano raddoppiati su quelli oggetti che ho compresi tra quelli di lusso, e che assorbono i due terzi della intera entrata della tariffa; e sono anche persuaso che è un errore del segretario Carlisle il credere che l'avere abbassato colla legge Wilson i dazi su questi articoli usati dai pochi ne farà grandemente crescere l' uso.

Il consumo degli oggetti di lusso può crescere o diminuire per un cambiamento nei dazi solo in

un grado tanto minimo da sorprendere tutti questi teorici, perchè per quegli oggetti il prezzo non è la prima cosa cui il compratore pone mente.

Per concludere:

1° I dazi dovrebbero essere ricavati principalmente dagli oggetti esteri di lusso usati dalla scialacquatrice classe dei ricchi, senza riguardo al libero scambio o al protezionismo, ma principalmente a scopo fiscale. Questi oggetti comprendono i due terzi dell'entrata di tutte le tariffe;

2° Nessuna imposta sulla rendita in tempo di pace;

3° Le industrie che si impiantano non dovrebbero essere soggette a continui e profondi cambiamenti, ma si dovrebbe prendere tempo per adattarle alle nuove condizioni. Una riduzione di più che una metà del dazio in una sola volta sopra un solo articolo, è inopportuna e sempre dannosa;

4° Il principio della reciprocità, giudicando da quello che già è stato fatto, è il migliore per estendere il nostro scambio coll'estero; e questa politica potrebbe essere nuovamente instaurata;

5° Il premio sullo zucchero indigeno non dovrebbe essere ancora abbandonato, perchè non è stato ancora dimostrato in modo conclusivo che l'estendersi dello zucchero di barbabietola e di sorgo possa arrivare un giorno a tal punto da for-

nire il quantitativo sufficiente al paese a condizioni favorevoli;

6° La lana che noi non possiamo produrre all'interno e che è richiesta per le mescolanze, dovrebbe essere libera dai dazi;

7° Gli oggetti d'arte di ogni specie dovrebbero essere esenti da tasse, perchè i tesori d'arte finiscono prima o poi coll'appartenere a pubbliche istituzioni;

8° Una volta stabilita la tariffa, si dovrebbero presentare nuove leggi di tariffa solo nel secondo anno dopo ogni censimento, eccetto che in evenienze simili alla presente, quando una deficienza nelle rendite nazionali e considerazioni di saggia politica richiedessero somme addizionali, che si potrebbero ricavare dalle importazioni degli oggetti di lusso dei ricchi che non badano a spendere e non dai generi di prima necessità pel povero frugale.

Questa sarebbe una tariffa in favore delle popolazioni lavoratrici e di coloro che vivono una vita frugale e senza ostentazione.

Nè il protezionista nè il libero scambista, come tali, potrebbero attribuirsene il merito, perchè essa non sarebbe informata nell'interesse di nessuna idea, ma principalmente in vista dell'entrata erariale, e secondo la teoria che il ricavare questa dagli oggetti di lusso della classe ricca è cosa migliore pel popolo in generale.

Seguendo tale politica, la tariffa sarebbe estranea alla politica, e solo trattata come una quistione di affari, e potendo avere un periodo di riposo per un decennio senza nuove leggi di tariffe, credo che il paese potrebbe in breve raccogliersi e incamminarsi verso la prosperità, per quanto la politica delle tariffe può concorrere ad accelerare il moto che fu carattere della decade dal 1880 al 1890, durante la quale si compì il suo svolgimento più maraviglioso: la quale decade, per quello che riguarda la prosperità materiale, sarà detta l'età dell'oro della Repubblica.

INDICE.

Il Re dell'acciaio e il Regno degli affari. Pag. 5

I. — La via del trionfo 33

II. — L'abbiccì della moneta..... 50

Dello scambio. — Del baratto in natura e delle mercanzie. — Oro e argento. — Confronto fra i due metalli come saggio del denaro. — Influsso del saggio sul credito di una nazione.

III. — Comunanza d'interessi fra capitale e lavoro. 93

Mutua dipendenza dei principali e degl'impiegati. — Vantaggi della fiducia reciproca. — Il principale giova a sè stesso quando promuove l'istruzione, la ricreazione e la dignità sociale dell'operaio.

IV. — Il risparmio è un dovere 111

Il risparmio è un indice di civiltà. — È uno dei maggiori doveri civili. — La formazione di un peculio è pure un dovere. — Il cumulo di una vasta ricchezza non è un merito e impone una grande responsabilità.

V. — Come si conquista la fortuna 117

Il vantaggio di muoversi presto. — L'università non è necessaria per riuscire negli affari. — I ragazzi poveri sono i vittoriosi nel nostro tempo. — La capacità degli uomini d'affari si fa sempre conoscere.

VI. — Della ricchezza e come si deve usare..... 134

La povertà è un incentivo per farsi un nome. — Il di più della ricchezza dà origine a nuovi bisogni. — La ricchezza favorisce il raggruppamento e il rinvilio della produzione.

VII. — Lo spauracchio dei trusts ..... Pag. 158

Che cos'è un Trust. — La combinazione in affari è cosa ordinaria. — Alcuni trusts aumentano la produzione riducendo i prezzi.

VIII. — Gli affari 175

La parola *affari* esprime nel suo senso genuino il complesso di tutti gli sforzi umani.

IX. — Un treppiede 212

L'ossatura del lavoro mondiale. — La triplice alleanza del lavoro, del capitale e della capacità negli affari, necessaria per la produzione. — Questi tre elementi stretti e combinati insieme sono invincibili.

X. — Il passato ed il presente delle ferrovie... 215

Le ferrovie fra il 1870 e il 1880: rotaie, sistemi, velocità, stipendi e metodi. — Le ferrovie nel futuro. — I bisogni e le responsabilità del ferroviere.

XI. — La scuola di Manchester e i tempi nostri. 226

XII. — Come mi comporterei colla tariffa se io fossi czar? 240

81.5.20

G. BARBÈRA, Editore — FIRENZE.

Nella stessa Collezione:

I MARTIRI DI BELFIORE.

PAGINE

DI

LUIGI MARTINI

SCELTE E ANNOTATE

DA

GUIDO MAZZONI.

TERZA EDIZIONE.

Un volume con figure: Lire 2. 50.

MEMORIE

DI

GASPERO BARBÈRA

RIDOTTE

COME LIBRO DI LETTURA E DI PREMIO

PER LE SCUOLE

DA

AUGUSTO ALFANI.

Un volume con ritratto: L. 2.

Dirigere commissioni e vaglia a G. BARBÈRA, Editore, FIRENZE.

ASSOCIAZIONE LIBRARIA TORINESE
AMMINISTRAZIONE PROVVISORIA
0,20
LEGA COOPERATIVA TORINESE
REPARTO LIBRERIA
Via Genova angolo Via Bertola
TORINO